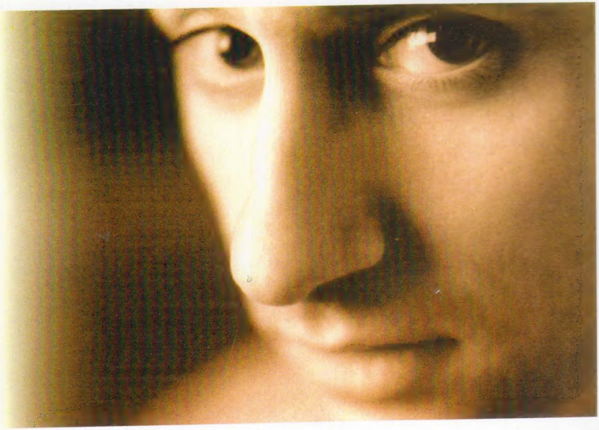
مؤسسة أحمد للمطبوعات A.E.
الدار العربية للعلوم
Arab Scientific Publishers

2

تعلّم كيف تنجح

عوامل النجاح



سلسلة كتب في تكوين الشخصية من تأليف :

هادي المدرسي

شبكة الفكر
alfeker.net

هادي المدرّسي

عوامل النجاح

تعلّم كيف تنجح

عوامل النجاح

تأليف

هادي المدرّسي

الطبعة

الثالثة : 2007

عدد الصفحات: 160

القياس: 14.5 × 21.5

جميع الحقوق محفوظة

©

الناشران

مُؤَسَّسَةُ أَحْمَدَ لِلمَطْبُوعَاتِ

بيروت الشياح - روضة الشهيدين

الدار العربية للعلوم

عين التينة، شارع ساقية الجنزير، بناية الريم

هاتف: 786233 ـ 860138 ـ 785108 ـ 785107 (1-961)

فاكس: 786230 (1-961) ـ ص.ب: 5574 ـ 13 بيروت ـ لبنان

البريد الالكتروني: asp@asp.com.lb

الموقع على شبكة الإنترنت: http://www.asp.com.lb

تعلّم كيف تنجح

2

هادي المدرّسي

عوامل النجاح

A.E.
مؤسسة أحمد للمطبوعات

الدار العربية للعلوم

بِسْمِ ٱللَّهِ ٱلرَّحْمَٰنِ ٱلرَّحِيمِ

ٱلْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ ٱلْعَٰلَمِينَ

ٱلرَّحْمَٰنِ ٱلرَّحِيمِ

مَٰلِكِ يَوْمِ ٱلدِّينِ

إِيَّاكَ نَعْبُدُ وَإِيَّاكَ نَسْتَعِينُ

ٱهْدِنَا ٱلصِّرَٰطَ ٱلْمُسْتَقِيمَ

صِرَٰطَ ٱلَّذِينَ أَنْعَمْتَ عَلَيْهِمْ

غَيْرِ ٱلْمَغْضُوبِ عَلَيْهِمْ وَلَا ٱلضَّآلِّينَ

فكّر بالنجاح..
واعمل كأنّه يستحيل عليك الفشل

- لا تستحق النجاح إلاّ إذا لم ترض بأقل منه.

- إعلان العصيان على الفشل، قبل البدء في العمل، كفيل بأن يجعل النجاح أقرب إليك من الفشل فيه.

- كما أن لك حق التنفس.. وحق الارتواء.. وحق الملبس والمسكن..
فإن لك حق أن يكون لك دور في الحياة يتناسب مع إنسانيتك.
وإصرارك على أداء هذا الدور هو الذي يجعلك قادراً على تحقيقه.

- النجاح قرار يتخذه صاحبه عن سابق تصميم وإصرار، وليس مجرد فرصة طائشة تؤاتيه من دون ميعاد.

كنت في حدود التاسعة من عمري، عندما رميت بنفسي لأول مرة في نهر صغير كان ينبثق من شط الفرات الكبير الذي يقطع كلاً من تركيا، وسوريا، والعراق، ثم يصب في الخليج..

لم أكن أعرف السباحة من قبل، ولكنني لسبب ما كنت أعتقد جازماً أنني أعرفها جيداً. ويذكر زملائي إذ ذاك أنني كلما جرى الحديث عن السباحة كنت أقول: إنني أتقنها بشكل ممتاز..

لا أدري من أين جاءتني فكرة أنني أعرف السباحة؟ فلعل أصدقائي الذين كانوا يتحدثون عنها هم الذين زرعوها فيّ، من خلال أحاديثهم معي. أو لعلّ أحلام الطفولة، وحبّي العميق للماء ـ كأي طفل آخر ـ هو الذي أوحى إليّ أنني فعلاً أعرف كيف أسبح.

وقبل ذلك لم تكن لي تجربة النزول في الماء، إلاّ في بيتنا الذي كان فيه حوض صغير لا يتعدى نصف متر في الطول ومثله في العرض..

في ذلك اليوم الحار من أيام الصيف، قطع معلمنا الوحيد الدرس، وسمح لنا بأن نعود إلى بيوتنا مبكراً، وكعادته حذرنا من التأخير عن العودة إلى أهالينا..

في الطريق اقترح أحد الزملاء أن نذهب للسباحة في ذلك النهر.. وهو ـ وإن كان صغيراً بالقياس إلى مصدره ـ إلاّ أنه كان كبيراً بالمقدار الذي يحتاج إلى فن السباحة حتماً. فأهالي البلدة إنّما كانوا يتمتعون بالسباحة فقط في

ذلك النهر. ولم يكن هناك ـ وربما حتى الآن ـ أي مسبح صناعي نظراً لعدم الحاجة إليه..

أتذكر كم كان الشوق إلى الماء يشدني، الأمر الذي دفعني إلى أن أخلع ملابسي الخارجية قبل وصولنا إلى النهر تماماً..

وقفت بشجاعة وبلا خوف إطلاقاً عند حافة الجسر فوق سدّ صناعي بُني لتقسيم الماء إلى قسمين، وكنت ممتلئاً بالفخر وأنا أرى زملائي كيف ينظرون إليّ.

ثم اندفعت إلى أعماق الماء، كانت لحظات وبعدها كنت منخرطاً مع الزملاء في المباراة داخل الماء، وكنت أقطع النهر ذاك جيئة وذهاباً، وقمنا بالسباق في السرعة أيضاً..

ثم خرجنا، وعدنا إلى بيوتنا..

كانت وجوهنا الملتفحة بحرارة الصيف تكشف بوضوح عن المكان الذي جئنا منه..

عندما شاهدتني أمي صرخت قائلة:

ـ هل ذهبت للسباحة؟

ثم التفت إليّ أبي وكرّر السؤال:

ـ «هل ذهبت للسباحة؟»

قلت: نعم..

فقال: «كيف تذهب وأنت لا تعرف أن تسبح بعد؟»

قلت: أنا أعرف السباحة.

قال: «ومتى تعلّمتها؟»

قلت: لم أتعلمها، لكنني أعرف السباحة..

قال: «أين سبحت؟»

قلت: عند بوابة السدّ. .

التفت والدي ـ رحمه اللّه ـ إلى أمي، وهو لا يصدق ذلك، وكرّر قولي:

ـ «عند بوابة السدّ»؟!.

ثم أخذ كل من أبي، وأمي، يحدثانني عن خطورة الخوض في الماء لمن لا يعرف السباحة، وعن الأطفال الذين ماتوا خنقاً في النهر ذاته، وأخذا يحمدان اللّه ـ تعالى ـ أنه نجّاني هذه المرة. . كما عاتب معلمنا الذي تركنا قبل الموعد، وسمح لنا بالخروج من «المكتب» الذي كان يعلمنا فيه.

في الأيّام التالية، كثيراً ما كان يجري الحديث عن مغامرة السباحة التي قمت بها حتى بتُّ فعلاً أخاف من الماء. .

وبعد مرور أسبوعين، عندما مررت على النهر، أخذت أفكر في «الخطأ» الذي ارتكبته حين رميت بنفسي في الماء وأنا لم أجرب من قبل عملية السباحة. .

ودهشت لأنني فعلاً سبحت. .

وفقدت ثقتي بنفسي تماماً. . .

وعندما أخذني والدي ـ بعد عام من ذلك اليوم ـ لكي يعلمني السباحة، بدأت من الصفر كأني طفل آخر، وكم احتجت إلى تشجيعه، ومساعدته، حتى تعلمت بصعوبة، وبعد عدة أيام، الخطوات الأولى للسباحة. .

أما القفز من على الجسر، فقد أخذ مني شهرين بعد تعلم السباحة حتى قمت به. .

ولما غاب النجاح واحتل الفشل مكانه، عدت إلى نقطة الصفر، وكأني طفل آخر صرت بحاجة إلى من يعلمني السباحة خطوة فخطوة..

وأنا أفكر اليوم في عوامل النجاح في الحياة أتذكر حكايتي مع السباحة، وكيف أن كل من يفكر بالنجاح، ويعمل كأنه ممنوع عليه الفشل سينجح في أعماله، كما نجحت أنا ذلك اليوم.

*

«فكّر بالنجاح»..

«وتحدّث عن النجاح»..

«واعمل، وكأنه ممنوع عليك الفشل»..

وإذا ما تعرضت للإخفاق فاستخلص الدرس منه، وابدأ من جديد:

«فكّر بالنجاح»..

«وتحدث عن النجاح»..

«واعمل وكأنه ممنوع عليك الفشل»..

فمن ينشد النجاح، لا بدّ أن يمتلك الطاقة الروحية اللازمة لذلك، وليس هنالك وسيلة أنجع لتحريكها من أن تكون قد امتلأت ثقة بالنجاح، عبر التفكير فيه، والتحدث عنه، وكأنه أمر لا بدّ منه..

وإذا كنت ممن تعرض للإخفاق سابقاً، فحاول أن تتجاهل كل ذكريات الفشل السابقة، وتتذكر نجاحاتك، بكل ما رافقها من تفاصيل، ثم أقدم على العمل الجديد الذي تريد إنجازه، وأنت تفكر في النجاح فقط، وتعمل وكأنه يستحيل عليك الفشل.

والمطلوب منك أن تبذل جهداً سهلاً لتعبئة عقلك الباطني بروح النصر، وإرادة النجاح، حتى تمشي إلى أهدافك وكأنك ذاهب إلى نصر قد سبق إعداده، ولا مفرّ منه، وأول ما ستحصل عليه بذلك موجة عظيمة من الحيوية والانتعاش..

أمّا كيف يمكن ذلك؟ فإليك السبب:

إننا نعمل عادة بطريقتين: الأولى ـ بطريقة واعية. والثانية ـ بطريقة غير واعية، أي عن طريق العقل الباطن.

فأنت أول ما تتعلم السياقة مثلاً، تقوم بذلك عبر عقلك الواعي، حيث لا تقوم بأية حركة إلاّ بطريقة واعية، بحيث أن أيّ انشغال عنها يؤدي بك إلى شل قدرتك على إنجازها. ولهذا فإنك بحاجة إلى تركيز عقلك على حركاتك.

غير أنك ـ بعد أن تتعلم السياقة ـ تقوم بعملك عن طريق عقلك الباطني، ولذلك فأنت تسوق بشكل جيد بينما تتحدث مع زميلك، أو تستمع إلى شريط أخبار، أو محاضرة، أو تناقش في قضايا هامة، أو تقوم باتصال هاتفي. أي أن عقلك الباطني يقوم بعملية السياقة، بينما عقلك الواعي، يقوم بالعمليات الأخرى..

ونحن في حياتنا اليومية، نقوم بخمسين بالمائة من أعمالنا عبر عقلنا الباطني، وخمسين بالمائة الأخرى، عبر عقلنا الواعي..

وكما أن لعقلنا الباطني دوره الكبير فيما تعلّمه سلفاً، فإن له الدور ذاته فيما لم يتعلمه بعد، إذا تمّ تخزينه بما يجب عليه أن يعمل في المستقبل..

إن ما تعطي لعقلك الباطني، هو الذي سيصدر منه..

هل تعطيه الثقة أم اليأس؟

الإيمان، أم الشك؟

الشجاعة، أم الجبن؟

لدى كل إنسان مخزون هائل من المواهب والطاقات، ولكنها محبوسة تحت ركام من الشك والتردد والخوف وانعدام الثقة، فإذا حررتها من ذلك فإنها ستنهمر كشلال من القوة التي تدفعك في الطريق الصحيح للاستفادة منها.

فأنت إذاً بحاجة إلى أمرين:

الأول ـ تحرير عقلك من الخوف الذي يفرض قوته المعطلة على طاقاتك.

الثاني ـ شحنه ـ بعد ذلك بالثقة، والشجاعة وحسن الظن بالله تعالى، الذي منحك مثل تلك المواهب، وأعطى قيادتها لك.

إن عقلنا الباطني ليس إلاّ ما نصنعه نحن بأفكارنا الواعية، فإذا أثّرنا على عقلنا هذا، بأننا ننجح في أعمالنا، وأننا نمتلك القدرة على ذلك، فإننا فعلياً نأمر هذه الطاقة الخلاّقة الداخلية لكي تنتج لنا هذه الحالة..

أمّا إذا شحنّاه بالتفكير بالفشل، والإيحاء إليه بأنه غير قادر على النجاح حتماً، وأنه على وشك أن ينهار، فإنه سيتصرف كذلك.

وفي الحقيقة فإن ذاتنا الداخلية ـ إذا صح هذا التعبير ـ متوازنة ذهنياً ولكن حينما نفرض عليها المخاوف، والهموم التي لا داعي لها، فإننا نجعلها تفقد التوازن، فبدل أن تدلّنا على الطريق الصحيح، تدفعنا إلى الهاوية..

إن المطلوب إذاً السيطرة على العقل الباطني عبر السيطرة على العقل الواعي، وإزالة المخاوف، والأفكار الخاطئة التي علقت به، وسرعان ما تكتشف أنك تمتلك طاقة هائلة تكفي لمواجهة كل الصعاب والمشاكل.

إن في وسع أي إنسان أن ينجح في الحياة، وأن يتجاوز كل عقبات الطريق إذا عرف كيف يفكر بلغة الصور الذهنية الإيجابية، بدل الصور السلبية. فأي تبديل في الموقف الذهني يعني تبديلاً في الحياة كلها.

فإذا كانت لديك صورة النجاح، فحظك النجاح، لأنك ستطبّق تلك الصورة في الواقع الخارجي، أمّا إذا أصبحت لديك صورة الفشل فسوف تفشل.

تصرّف وكأنك لا بدّ أن تنجح، معتبراً نجاحك حقيقة مؤكّدة ولا تشك

في ذلك حتى وإن فشلت، فحتماً ستجد في النهاية طريق النجاح..

لقد قيل إن النجاح هو المرادف لبذل أحسن ما نستطيع، وفي إمكاننا أن نعرف أحسن ما في استطاعتنا، وآخر ما تبلغه قدراتنا، عن طريق تحرير عقولنا من احتمال الفشل، والعمل، على أساس أن النصر مؤكد.

هكذا كان يفعل الأنبياء، وهكذا كانوا يوحون إلى حوارييهم. فبالرغم من الظروف المعاكسة لهم، فإنهم كانوا يبشرونهم بالنجاح، ويستبشرون بنصر الله تعالى..

هذا رسول الله (ص) يتحدث عن نصر الله، وهو محاصر في المدينة المنوّرة من قبل جيش الأحزاب.. يبشر المؤمنين بأنهم سوف يفتحون بلاد الفرس والروم ويتلو عليهم قوله تعالى ﴿**إنا لننصر رسلنا والذين آمنوا في الحياة الدنيا**﴾[1].

وقوله: ﴿**وينصرك الله نصراً عزيزاً**﴾[2].

وقوله: ﴿**ولينصرن الله من ينصره إن الله لقوي عزيز**﴾[3].

وقوله: ﴿**إن نصر الله قريب**﴾[4].

وقوله: ﴿**وأخرى تحبونها نصر من الله وفتح قريب**﴾[5].

فقد روي أنه عندما كان المسلمون يحفرون الخندق في مواجهة زحف قريش والأحزاب المتحالفة معهم، استعصى على المسلمين كسر صخرة هناك، فأخذ رسول الله معولاً وضرب الصخرة فصدعها، وبرق منها برق أضاء ما بين لابتيها، فكبّر رسول الله (ص).

---

(1) سورة غافر: 51.
(2) سورة الفتح: 3.
(3) سورة الحج: 40.
(4) سورة البقرة: 214.
(5) سورة الصف: 13.

ثم ضربها ثانية فبرق منها برق أضاء ما بين لابتيها فكبّر رسول اللّه (ص) ثانية.

ثم ضربها ثالثة فبرق منها مثل ما سبق.. ثم التفت النبي (ص) إلى المسلمين وقال:

«ضربت ضربتي الأولى فبرق الذي رأيتم، أضاءت لي منه قصور الحيرة، ومدائن كسرى كأنها أنياب الكلاب، فأخبرني جبرائيل أن أمتي ظاهرة عليها (منتصرة عليهم).

ثم ضربت ضربتي الثانية فبرق الذي رأيتم أضاءت لي منه قصور الحمر من أرض الروم، فأخبرني جبرائيل أن أمتي ظاهرة عليها.

ثم ضربت ضربتي الثالثة فبرق لي ما رأيتم، أضاءت منه قصور صنعاء فأخبرني جبرائيل أن أمتي ظاهرة عليها فابشروا»[1]..

إن من يريد النجاح، لا بدّ من أن يشعر بأنه يسير في طريق ذي اتجاه واحد إلى تحقيق أهدافه، دون أن يعطله شيء معتبراً ما يمكن أن يواجهه في الطريق مجرد عقبات يمكن تجاوزها، أو الالتفاف عليها..

المهم أن يحرّم على نفسه الفشل، ويلغيه من برنامجه، ويتصرف وكأن النجاح واجب مقدس لا بدّ من أدائه..

إننا جميعاً نعرف مثل ذلك من «اليائس» الذي لا طريق له سوى أن يواصل حتى النجاح، وهو ما يسمى بـ «شجاعة اليائس» التي تنشأ في الحالات العصيبة عندما تتوالى سلسلة من المصائب بحيث تزيل تماماً أي بديل للنجاح، فلا يكون لدى الشخص ما يفقده، فتدفعه حالته هذه إلى أن يواصل العمل بجرأة كبيرة باتجاه واحد، هو اتجاه النصر. فهو في هذه الحالة «لا يجرؤ على الفشل» فيتصرف وكأنه يستحيل عليه ذلك وليس السبب أن

(1) البحار ج17 ص 171.

الأمور حينما تتعسر تقترب من الفرج أتوماتيكياً، كما قِيل: «اشتدي أزمة تنفرجي»، بل السبب أنه لا بديل في تلك الحالة عن النجاح.

وكما في هذه الحالة، كذلك في حالة تعبئة العقل بضرورة النجاح، واستحالة الفشل.. فالنتيجة هي ذاتها مع فارق أن من يصل إلى طريق مسدود، يتصرف من واقع سلبي، أما من يعبئ عقله بالنجاح، فيتصرف من موقع إيجابي، والفرق بينهما كبير جداً..

ولعلّ من أمثلة ذلك ما فعله طارق بن زياد عندما نزل سواحل إفريقيا.

فهذا الرجل ـ الذي يعتبر من المحاربين العظام في التاريخ ـ عندما واجه موقفاً صعباً في مواجهة خصومه الذين كانوا يتفوقون عليه في العدد والعُدّة. أبحر بجنوده في السفن إلى بلاد العدو، ثم فرّغ السفن من الرجال والعتاد وأمر بإحراق السفن التي حملتهم. ووجّه خطابه إلى رجاله قبل المعركة الأولى قائلاً: «البحر من ورائكم، والعدو من أمامكم، وليس بإمكانكم العودة من هذه الشواطئ أحياء إلاّ بعد النصر، فلا خيار أمامكم سوى النصر أو الموت!».

وقد فاز وانتصر رجاله.

وعلى كل شخص يريد أن ينجح في أي ميدان أن يكون أيضاً جاهزاً لحرق سفنه وقطع الطريق على الانهزام والتراجع، إذ من خلال ذلك فقط يمكن أن يتأكد الإنسان أن الحالة الذهنية المعروفة بـ «الرغبة المشتعلة للنجاح» والتي هي ضرورية لتحقيق الطموحات، متوفرة لديه.

وهذا ما حث لأحد التجار في القصة التالية:

لقد حدث في صباح اليوم التالي لحدوث حريق في إحدى المدن أن وقفت مجموعة من التجار في أحد شوارع المدينة تنظر إلى بقايا مخازنها المحترقة، وقرروا عقد مؤتمر لمناقشة ما إذا كان يجب عليهم إعادة بناء المدينة، أو تركها والانطلاق من جديد إلى مدينة أخرى من البلاد. وأخيراً

توصلوا إلى قرار هو ضرورة فعل كل شيء ما عدا ترك المدينة.

أشار ذلك التاجر الذي قرر البقاء وإعادة البناء بإصبعه إلى بقايا مخزنه وقال: «أيها السادة: في هذه البقعة تحديداً سوف أبني أكبر مخزن في العالم، بغضّ النظر عن إمكانية احتراقه مرّات عدة في المستقبل».

حدث ذلك قبل فترة من الزمان وأعيد بناء ذلك المخزن وهو يقف اليوم نصباً شامخاً معبراً عن قوة العمل وكأنه يستحيل عليه الفشل. كان يمكن أن يكون الأمر سهلاً بالنسبة إلى ذلك التاجر لو اتّبع رأي زملائه الذين انسحبوا من الميدان بعد تأكدهم من صعوبة الأمر وغموض المستقبل، وذهبوا إلى حيث بدت الأمور لهم أسهل.

إنّ من يعمل وكأنه يستحيل عليه الفشل، يُعبّئ عقله الباطني بالنجاح، أمّا من يعمل العكس فهو يعبئه بالفشل، وحتى نعرف النتائج البناءة لزرع النجاح في العقل الباطني، لنتوجه إلى النتائج الهدّامة لزرع فكرة الفشل، أو الهزيمة، أو حتى الموت، فيه..

إن كثيراً من المرضى، الذين يعانون الأمراض المستعصية يُشفون بسبب إيمانهم بالشفاء، بينما الذين ينسحبون من ساحة العمل، أو يقالون منها، كثيراً ما يقضون نحبهم سريعاً، لأنهم تصوروا ذهنياً أنهم قد بلغوا نهاية عملهم. وهكذا فإن العقل الباطني يرضى بالاحتمال الذي زرع فيه، وهو أن حياتهم قد انتهت فيروح يعمل على تحقيق هذه الصورة، فيسلبهم الحياة.

يقول هارولد شرمان: منذ بضع سنوات كان البروفسور كلايتون، من مدينة ماريون، في ولاية إنديانا الأمريكية على علاقة بنظام المدارس الرسمية الحكومية منذ سنين طويلة، وكان محبوباً من زملائه الأساتذة ومن الطلاب في مختلف أرجاء الولاية. وبصفته أكبر الأساتذة ـ بسبب الأقدمية في الخدمة ـ كان رئيساً لمؤتمر الولاية الخاص بمعلمي المدارس الثانوية الذي عقد في ماريون.

في ذلك المؤتمر كان على البروفسور كلايتون أن يلقي الخطبة الرئيسية. وقد سرّه ذلك بالطبع وأثاره واعتبره شرفاً عظيماً، فاختار كملاحظات ختامية في تلك الخطبة قصيدة من الجزء الخامس من السلسلة المدرسية الشهيرة لماك غفي. فبهذه القصيدة تُذكر بطريق مؤثرة سنوات الخدمة، وتنطبق بصورة شخصية على كل المعلمين الحاضرين.

وقد أحسّ البروفسور كلايتون بالتأثر العميق وهو يرددها، والذين أصغوا إليه ذكروا أن صوته تهدّج وقفزت الدموع إلى عينيه عندما بلغ المقطع الذي يشير إلى الأصدقاء الأحباء الأعزاء في الأيام الخوالي، وهذا نصّها:

«لسنا جميعاً هنا..

هناك أولئك الذين رحلوا،

ولكننا نمضي، ونمضي...».

ومع ترديده هذه الأبيات الشعرية، انحنى البروفسور كلايتون بغتة إلى الأمام، ثم سقط، جثة بلا روح!

لقد تصوَّر إمكانية موته شخصياً وهو في حالة انفعال قصوى ـ فعمل عقله الباطني على الفور على تحقيق صورته الذهنية القوية تلك، فأحدث رد فعل شرياني بلغ قلبه، فأوقفه.

وإذا كنت تعتقد أن ذلك ليس سوى مصادفة، فهناك حالة أُخرى شديدة الشبه بها حدثت بعدها، ومنذ زمن غير بعيد، في مدينة هوايتهاوس، في ولاية نيو جرزي. فقد نشرت جريدة «نيويورك تايمز» وفاة ويليام دويل دتمارز المفاجئة، وكان عضواً في المجلس التشريعي لولاية أوهايو، أنه كان يلقي خطبة في اجتماع ضمَّ أعضاء شركة دتمارز ـ سترايكر التي كان رئيسها، وقد وقف بالقرب من طاولة في الحديقة. قالت الجريدة: «وقد سقط بلا حراك بُعيد ترديده تلك الكلمات في الجزء الخامس من سلسلة ماك غفي للقراءة:

«لسنا جميعاً هنا..

هناك أولئك الذين رحلوا،

ولكننا نمضي، ونمضي...».

يتضح جلياً من هاتين الحالتين المماثلتين أن العقل الباطني يتصرّف بدقة وضبط التصرّف نفسه في كل شعور عندما يؤثر فيه النوع نفسه من الانطباع. وهكذا فإن كلمات القصيدة جعلت «تمارز يتصوّر موته تماماً كما حدث للبروفسور كلايتون قبل بضع سنوات. وكانت الظروف عاطفياً وجسدياً مناسبة تماماً لكي تُحقّق الصورة الذهنية من فورها!

ليس ثمة شيء يدعى مصادفة في كون يعمل بموجب بعض القوانين الذهنية والطبيعية. هناك كثير من الأحداث نجد صعوبة في تعليلها بالفحص السطحي، ولكن يمكنك أن تكون مطمئناً إلى أن هناك سبباً أساسياً وراءها، وليست وليدة المصادفات كما تبدو.

كثيراً ما نسمع مثل هذه الملاحظة: «لو أن فلاناً قام بكذا وكذا، لما حدث ما حدث». غير أن الحقيقة تبقى أن فلاناً لم يقم بكذا وكذا ـ وما حدث كان النتيجة الحتمية!

*

وإليك فيما يلي بعض القواعد التي يمكن أن تساعدك في هذا المجال:

أولاً ـ فكّر إيجابياً، وامح ما علق بذاكرتك من حالات ذهنية سلبية.

انظر إلى السبب وراء كل شيء يحدث لك. إلقِ نظرة فاحصة على ماضيك لترى إذا كان بإمكانك اكتشاف حالة ذهنية جرّت إليك دونما وعي بعض الظروف المعاكسة. افحص عقلك الباطني، وحدّد طبيعة صورك الفكرية الحالية المختزنة هناك. فإنك ستجد بعضاً منها سرعان ما تعترف من فورك أنها خاطئة ـ بوسعها التأثير في الطاقة الخلاّقة الكامنة في داخلك فتحدث في حياتك حالة خاطئة.

اشغل نفسك في اللحظة نفسها التي تكتشف فيها صورة ذهنية خاطئة،

وامحها من شعورك ووعيك واستبدلها بالصورة الذهنية الصحية الملائمة التي تجد فيها نفسك متحرراً من مثل هذه الحالة، أو متغلّباً على الخوف منها. فإذا لم تفعل ذلك، وإذا سمحت لنفسك أن تتصوّر ذهنية مماثلة، فتوقّع، في يوم من الأيام، أن ترى تلك الأمور تحدث لك في حياتك نفسها.

إن حالة عقلية سعيدة، متفائلة، تجابه المصاعب والعقبات، تولّد قوة داخلية يمكن أن تجابه هذه المصاعب وتكافحها، وتتيح لك مجدداً أن ترى بوضوح، وتتصرّف بذكاء، وتحصل على النتائج المرغوب فيها بدلاً من أن تستمر ضحية أفكارك الكئيبة الخاصة والظروف والحالات التي جرّتها.

إذا كان ميلك إلى لوم الآخرين والقوى الخارجية عن إرادتك بسبب ما نزل بك وأصابك ـ أو إذا عزوت كل ذلك إلى «سوء الحظ» ـ فالقِ جانباً بهذه المواقف الذهنية السلبية وتمالك نفسك، وصمّم على تغيير رؤيتك كلها في فترة من الوقت قصيرة، فذلك بالإمكان، وإنك ستتشجع وتتشدد في التأكد من أنه ليس ثمة شيء يدعى مصادفة، وأن هناك قوة محرّضة وراء كل حادثة مهما تكن تافهة.

ستتشجع وتتشدّد لأن عقلك سيقنعك بأنه إذا لم يكن ثمة، أساساً، أي مصادفة، فإن بوسعك أن تتحكم بمصيرك، وإلى درجة بعيدة ـ بكل شيء يخبئه لك المستقبل ـ وذلك يتوقف فقط على قدرتك للوصول إلى عقلك الباطني وتوجيهه بالصور المشرقة المفعمة بالحيوية!

يقول أحدهم: في تخطيطك لمستقبلك ينبغي أن تنظف عقلك من الحطام، والانطباعات المدمّرة التي اختزنتها فيه عبر السنين. وسيبدو لك ذلك كتنظيف عليّة قديمة. وإذ تنظر إلى داخل نفسك ستدهش لاكتشاف الكثير من البقايا القديمة ـ والأفكار البالية، وردّات فعل خاطئة لأشياء حُشرت في عليّة عقلك، ونسيت فيها منذ زمن طويل ـ ولكنها عملت فقط طوال هذه المدة على تشويش تفكيرك السليم، والتأثير على ردود فعلك الحالية للأشياء، والحؤول بينك وبين الاندفاع إلى الأمام بالسرعة التي لديك.

قالت لي سيدة منذ فترة من الزمن: «يبدو أنني لا أستطيع أبداً تحقيق ما أريد، إن حياتي ملأى بالنشاطات غير الضرورية، وهناك ضغط شديد على وقتي، وطلبات كثيرة، وليس ثمة شيء يمكنني عمله لإصلاح الحال.».

مثل هذه السيدة بالطبع ليس هناك شيء يمكنها عمله، ما دامت تتصوّر نفسها عاجزة عن تبديل حالتها. إنها، يومياً، تمنح عقلها الباطني فكرة أنها لا تستطيع تحقيق ما تريد، وعقلها الباطني، خادمها الأمين، يهتمّ بألاّ تحقق شيئاً ما دام لا يستطيع أن يقدّم إليها إلاّ ما تأمر به.

نظّف عقلك الداخلي أو الباطني من كل الصور الذهنية الخاطئة. انظر إلى نفسك وأنت تبدأ مسيرتك على أساس نظيف، جديد. لا تدع لأخطائك أو عجزك في الماضي مجال التأثير على مستقبلك. فلا مبرر للفشل مجدداً إذا كنت قد فشلت في السابق. إلاّ إذا كنت تخشى من الفشل وترى صورة حية للفشل. امحُ مثل هذه الصور من على «الشاشة» التي في عقلك.

ثانياً ـ تذكر، قبل بدء أي عمل جديد، نجاحاتك السابقة، فحتماً هنالك أعمال استطعت القيام بها في الماضي بنجاح.

فكل واحد منا أحرز طعم النجاح في أحد مرافق الحياة، ولو في أمور تافهة صغيرة. عُد بنفسك وذاكرتك إلى هذه الظروف التي نجحت فيها، مهما كانت صبيانية، ولو كانت من ألوان النجاحات التي أحرزتها في المدرسة. ولا داعي لأن يكون هذا الظرف الناجح من ظروف عملك بعد النضج والبلوغ. إن كل ما تريده هو التقاط حالة العقل حين كنت ناجحاً فائزاً.

حاول أن تسترجع بكل وضوح كل الظروف التي أحاطت بك في تلك اللحظة، وتخيل الآن تعاقب النجاح في العمل الذي في يدك. وإذا كنت واثقاً تماماً بأن كل شيء في العمل الحاضر سيكون ككل شيء في عملك السابق الذي أفلحت فيه، وإذا عرفت أن ما بدأته سيسير بالتأكيد سيراً حسناً، منذ

البداية حتى لحظة انتهاء العمل الأخيرة، فكيف يكون شعورك؟ كيف تعمل؟ وكيف تكون حالة عقلك حين تبدأ التنفيذ؟

ركّز اهتمامك في ذلك، فهذا ما سيكون الإطار العامل لعقلك.

وارفض أن تبدأ العمل قبل أن تبلغ هذه الحالة الذهنية. ولكن يجب أن تصر إصراراً عظيماً على بلوغ هذه الحالة العقلية بأسرع ما تستطيع. وإذا بلغت هذه الحالة العقلية فتمسّك بها جيداً كأنك تنتظر كلمة الأمر لتبدأ التنفي،. وسرعان ما تشعر بانطلاق الطاقة.

فإذا أخذت أوامر العمل من نفسك، فابدأ العمل. وسترى أنك لن تحتاج إلى حثّ نفسك ودفعها إلى العمل؛ فقد انطلقت طاقتك لتدفع العمل وحده.

لقد كنت قبل ذلك تدفع نفسك إلى بدء العمل، ثم تدفع طاقتك إلى أن تنفذ العمل، ولكنك بهذه الطريقة سترى طاقتك مندفعة بنفسها إلى تنفيذ العمل.

وهذا الجهد الزائد غير اللازم الذي كنت تبذله في دفع الخمول عن نفسك، هو الذي كان يجعلك تظن أن العقبات تتراكم أمامك لتمنعك من بدء العمل. وقد كنت تتعثر وسط الضباب لتبلغ هدفك، أو كنت تقف كثيراً بين وقت وآخر لتتخلص من شكوك ومشاغل ومخاوف لم تتضح حقيقتها لك تماماً، وكنت محاطاً بذكريات الإخفاق التي كانت تطن في أذنك كأنها سحابة من النحل والزنابير. تخلّص من هذه الأشياء كلها قبل أن تبدأ العمل، وسلاحك في ذلك سهل، وهو أن ترفض أن تتأمل في مجرد احتمال الفشل.

فإذا تذكرت حالتك العقلية في نجاح سابق، فاستعملها في عملك الحاضر، ولاحظ حينئذٍ سرعتك في العمل.

ثالثاً ـ اعطِ عقلك الباطني، صورة عن الخطوات المتتالية لما تريد أن تقوم به، ثم ركّز عليه، وسوف يرشدك عقلك الواعي إليه بلا تضليل.

إن تصور الخطوات مسبقاً، والتفكير بما يجب علينا فعله سلفاً يَجعلاننا ننجز أعمالنا بتعب أقل.

والمطلوب هنا إعطاء الصورة كاملة، أو بالمقدار الذي يمكن تصوّره، ثم البدء بالعمل والاستمرار فيه حتى تشعر بالتعب شعوراً حقيقياً لا يشوبه خطأ. يجب أن يكون التعب حقيقياً. وإذا ضعف اهتمامك في وقت مبكر، فهو دليل على أن حالة العقل الواهنة القديمة تحاول أن تزحف ثانية إذا تشتت اهتمامك. وإذا حدث هذا، فعليك بالوقوف لحظة، وقل لنفسك: «لا، لن أفكر بهذه الطريقة!» وتخلص من هذا الشعور تماماً، وارجع إلى إكمال عملك.

وإذا بذلَت عضلاتك، بالاستعانة بعقلك وذهنك، ما يجب عليها فعلاً، فاعطها فرصة للراحة والاسترخاء، أو قُم بالاستحمام، أو تمشى قليلاً في الهواء الطلق. وسوف تجد في هذه الحالة أن فترة الراحة القصيرة هذه ستكون أكثر استمتاعاً من ذي قبل.

رابعاً ـ إذا كنت ممن تزدحم في عقله ذكريات كثيرة من الفشل فابدأ العمل بخطوات صغيرة، وحدِّد لنفسك أهدافاً تطمئن إلى قدرتك على إنجازها، وإذا أكملت ذلك بنجاح، كبّر من أهدافك الآتية، وهكذا قُم بتربية نفسك على النجاح، حتى تكون ممن يبدأ العمل، وكأنه يستحيل عليه الفشل..

إن هذه الطريقة هي التي يعتمدها المربون في تنشئة الأطفال على الأعمال الممتازة، حيث يطلبون منهم في بداية الأمر أن يقوموا بأعمال صغيرة تدخل في حدود قدراتهم ومواهبهم غير المدرّبة، ثم يوسعون من دائرة العمل..

يقول أحد خبراء التعليم في هذا المجال: «يتوقف النجاح أو الإخفاق في حياة الشخص الناضج ـ إلى حد كبير ـ على الطاقة والشجاعة والاعتماد على

النفس التي يتسلح بها الإنسان في معركة تحقيق أحلامه. والثقة بالنفس في أي عمل تأتي عادة من تذكر النجاح السابق».

يقول «هو كنج» في كتابه «الطبيعة البشرية وإصلاحها»: «يقوم التعليم على إمداد العقل الراكد بطريقة للعمل وببعض أمثلة النجاح. وهناك معجزات تتأتى من قيادة طفل يائس إلى نجاح تافه؛ وثمة صعوبات لا يمكن تجسيمها بهذه الصورة البسيطة التي تجعل النجاح سهلاً مكشوفاً في متناول اليد».

فإذا فقدنا الثقة بالنفس، فيجب أن نحاول تحقيق رغبة صغيرة لم نتمكن من تحقيقها لسبب ما. وما أكثر أمثلة هذه الرغبات الصغيرة في حياتنا اليومية. وكل المطلوب في تجارب النجاح وجود شيء من اثنين:

إمّا التقاط رغبة من الأحلام ومحاولة تحقيقها، أو البحث عن طريقة جديدة لإحراز النجاح ومحاولة تصحيحها.

إن كل إنسان يمتلك مواهب خفية، ويختزن طاقات غير معروفة لديه، وكل ما يحتاج إليه، هو أن يطمئن عقله الواعي بوجودها، ومن ثم فإنها تنطلق في الحياة، وتعمل المعجزات..

فكم من شخص دخل في مجال، لم يكن في الظاهر يمتلك مواهب فيه، فتدرج من عمل إلى عمل، ومن نجاح إلى نجاح حتى أصبح من كبار المتخصصين في ذلك المجال؟

ولدي هنا تجربة شخصية، فقد كنت في زيارة لرئيس تحرير مجلة خليجية، وبعد انتهاء الزيارة جاءني شاب كان يعمل مصححاً في المجلة، وأهداني نسخة قديمة منها، وقد طُبع فيها مقطوعة شعرية صغيرة، فقرأتها في حضوره، وكانت رائعة فعلاً، فأبديت له إعجابي بها، ولشد ما كانت دهشتي حينما رأيته يتراجع إلى الخلف وهو يقول:

- أصحيح أنها رائعة؟ وأضاف: «أنا لا أصدق أنها شعر، فكيف تقول عنها إنها مقطوعة رائعة؟».

قلت له: اسمع يا هذا: إنك تمتلك موهبة شعرية كبيرة.. فإذا استمرت قريحتك في نظم مثل هذا الشعر، فإننا سوف نحتفل بولادة واحد من الشعراء الكبار في عصرنا.. •

واستمر هذا الأخ في نظم المقطوعات، وبعد بضع سنوات أهداني ديوانه الأول، ثم شفعه بالثاني، ثم الثالث، وهو اليوم من أبرز الشعراء المعاصرين..

إن النجاح يقود إلى النجاح، وليس مهماً أن يكون النجاح الأول كبيراً ليقود إلى نجاح كبير مثله، بل يكفي أن ننطلق من نجاح صغير إلى نجاح أكبر منه، وهكذا حتى نحقق أهدافنا جميعاً..

إن العقل يجمع من خلال كل عملٍ إفرادي قوةً يضيفها إلى سابقتها، ولذلك فإن سلسلة من الأعمال الصغيرة الإيجابية مهما كانت الواحدة صغيرة بحد ذاتها، تؤدي إلى قوة بناءة كبيرة، كما أنّ سلسلة من التحركات الخاطئة تتضخم في النهاية لتؤدي إلى كارثة كبرى..

إنّ احتقان النفس البشرية بالأعمال الصغيرة الخاطئة تؤدي إلى انفجارها، تماماً مثلما يحدث في داخل المجتمع البشري.. فاغتيال «الأرشيدوق» أطلق شرارة الحرب العالمية الأولى ولكن الأوضاع والظروف كانت تسير في ذلك الاتجاه طوال شهور وسنوات، فالطمع والحقد، والمنافسات القومية، والنزاعات المختلفة، كل ذلك كان قد بلغ نقطة الغليان، فجاء هذا الاغتيال ليرفع الغطاء عن المرجل ويفجّر الوضع..

خامساً ـ تمرّن على روح النجاح في كل الخطوات التي تخطوها، فكلما خرجت من المنزل، ارفع رأسك إلى الأعلى واملأ رئتيك تماماً، وانهل من الشمس الساطعة بروح ملؤها النجاح والتفاؤل وكلما مررت بأحد الأصدقاء، ابتسم له، وبادر إلى تحيته، وقدّم يدك مصافحاً، وحاول أن تثبت بحزم في ذهنك ما ترغب في القيام به، ثم، ومن دون الحياد عن الطريق، ستنطلق

نحو الهدف. وجّه ذهنك نحو الأشياء العظيمة التي ترغب في القيام بها، ثم عندما تسير الأيام، ستجد نفسك تستغل الفرص التي تحتاج إليها لتحقيق رغبتك، تماماً مثلما تأخذ الحشرة المرجانية العناصر التي تحتاج إليها من زبد البحر. صوّر بذهنك الإنسان القادر والشريف والمفيد الذي ترغب أن تكونه، وستحولك الصورة إلى ذلك الإنسان... فالفكرة هي الأساس. احتفظ بموقف ذهني صحيح.. موقف الشجاعة والصراحة والفرح. والتفكير الصحيح يعني الإبداع. وكل الأشياء تنبع من الرغبة، وكل الدعوات المخلصة تجاب.

*

اعترف نابليون وباقي الزعماء العسكريون بأن إرادة الجيش بالفوز، وثقته بنفسه وبمقدرته على ذلك، تفيد أكثر من أي شيء لتحقيق نجاحه.

يقول المارشال فوش: «تسعون ألف رجل خاسر يتراجعون أمام تسعين ألف ظافر لأنهم فقدوا الثقة بأنفسهم، ولم يعودوا يؤمنون بالانتصار، ولأن معنوياتهم ضعفت في النهاية».

قلّد الناجحين

- ليكن لك على الاقل ذكاء القردة.
انظر كيف يعمل الناجحون فقلّدهم في ذلك.

- لولا أن كل جيل جديد يتعلم من الذي سبقه لكان علينا دائماً أن نعيد تجارب القرون الأولى.

- ما ينجح مع شخص ينجح مع غيره، وما ينجح في مكان ينجح في كل مكان.

- إن لفن التقليد من الاهمية بمقدار ما لفن الإبداع، بل لا يوجد إبداع جديد إلاّ على أطلال القديم وتقليداً له.

لي صديق شاب، كان إلى فترة قصيرة مثالاً للرجل الفاشل في كل مجالات الحياة: في العلاقات الاجتماعية، وفي تدبير أموره المالية، وفي الزواج أيضاً. .

ولكنه اليوم واحد من الناجحين جداً في عمله التجاري والمالي وفي علاقاته كذلك. .

ولدى سؤالي عن تجربته قال لي: «أنت تعرف مدى فشلي، فلقد جربت كل الطرق لعلي أستطيع أن أدبّر أمور معيشتي، ولو على مستوى متدنٍ جداً ولكنني فشلت فيها جميعاً».

«ثم بدأت أقترض من كل معارفي، حتى لم يعد هنالك من يقبل أن يقرضني شيئاً، وساءت علاقتي بزوجتي، وتوترت مع أولادي، وانهارت أعصابي بشكل فظيع، وكدت أصاب بالجنون، فهربت من العائلة والناس، بأن اختفيت في بستان، في داخل غرفة من الخشب. . آيساً من نفسي ومن الحياة. . ».

ويضيف الرجل: «بقيت في ذلك المكان الموحش وحيداً لمدة شهر، أضرب الأخماس بالأسداس، وأفكر في أموري، حتى جاءتني فكرة، كانت هي النجاة من الفشل، والجنون، والانتحار. قلت لنفسي: «يا هذا لماذا لا تحاول أن تقلّد الذين نجحوا في الحياة ممّن هم من بلدك، ويعيشون بين ظهرانيك»؟.

«ولكن ما الحيلة إلى ذلك؟».

«خرجت من هناك وأنا متفائل بالفكرة، أبحث عن الأسماء الكبيرة في البلد، وعرفت وأنا أسأل عنهم أن مجموعة لا بأس بها منهم يجتمعون كل يوم في «ديوانية» أحدهم، وهكذا صممت على أن أحشر نفسي بينهم». .

«فبدأت الذهاب كل يوم إلى هناك، أستمع، وأفكر، وأتعلم. .».

«ولما وجدت أحدهم أقرب ما يكون إلى أن أقلّده بدأت العمل فوراً. . خطوت الخطوات التي كان قد خطاها هو، حسب ما كنت أسمع منه. . ودخلت في العمل بالطريقة التي دخل هو فيها. . وبعتُ واشتريت. . ومن هناك بدأت رحلة النجاح. . وابتسمت لي الحياة، وأنا اليوم أنتقل من عملٍ ناجح إلى ما هو أنجح منه. .».

*

حينما يولد الإنسان يكون جاهلاً بكل الأشياء، بما في ذلك ما يحتاج إليه في أبسط الأمور، فلا يعرف ماذا يأكل؟ وكيف يأكل؟ وماذا يلبس؟ وكيف يلبس؟ وكيف يمشي؟ وكيف يتكلم؟

غير أنه يولد ومعه القدرة على أن يتعلم، ووسيلته: السمع والبصر والفؤاد. .

يقول ربنا تعالى: **﴿والله أخرجكم من بطون أمهاتكم لا تعلمون شيئاً وجعل لكم السمع والأبصار والأفئدة﴾**[1].

ومن يستخدم قدرته على التعلم، لا يتعلم ما يحتاج إليه فحسب، بل يتفوق في ذلك، ويطوّر الكثير فيه، أيضاً.

إنّ القدرة على التعلم من الآخرين هي التي تغنينا عن العودة إلى الغاب، وإعادة تجارب القرون الأولى، فكل جيل يأتي، يأخذ بتجارب الذين سبقوه ويستغني عن إعادة تجربتهم.

---

(1) سورة النحل: 78

وأنت إذا لم تكن ناجحاً حتى الآن فتعلّم من الذين نجحوا قبلك. . : راقبْ تصرفاتهم، وتعلّم طريقتهم، وقلّد ما يفعلون. . فسرعان ما تصبح واحداً منهم. . فليس ـ بعد أن يكون الإنسان عظيماً ـ أفضل من أن يقلّد إنساناً عظيماً آخر في مواقفه ومشاعره وأعماله. .

إنّ فن التقليد، له من الأهمية بمقدار ما لفن الإبداع، بل لا يوجد إبداع جديد لم يسبقه تقليد قديم.

صحيح أن على الإنسان أن يدرس بنفسه، ويفكر بنفسه، ويدبّر أمره بنفسه، ويدير أموره بنفسه. . ولكن لا بد أن يتعلم من الآخرين. . فليس صحيحاً أن نبدأ دائماً من الصفر لكي ننجح، بل لا بد من أن نبدأ مما انتهى إليه الآخرون، وليس مما بدأوا به. .

إن الموهبة قد تكون في القدرة على تقليد العباقرة، أو إتمام ما بدأوا العمل به. .

هل سمعتم باسم شركة «سوني» اليابانية؟

أعتقد أن ما لا يقل عن بيت من كل ثلاثة بيوت في كل أرجاء المعمورة، قد اشتروا بضاعة ما من شركة سوني. إمّا آلة تسجيل، أو تلفزيون ملون، أو جهاز راديو أو كاميرا فورية، أو فيديو، أو جهاز «هاي ـ فاي» أو أشرطة تسجيل أو أجهزة كمبيوتر. .

والجميع يعتبرون الشركة من الشركات الرائدة في مجال الاختراع والإبداع، ويعزون نجاحها إلى كونها مروجة صرعات جديدة دائماً. .

ولكن تاريخ الشركة يكشف عن أنها بدأت «مقلّدة» في البداية، وبرأسمال قدره خمسمائة دولار، واثني عشر عاملاً فقط في عام 1946، وهي ذاتها التي أصبحت مبيعاتها تتجاوز سبعة مليارات في العام حالياً. . فما هي قصتها؟

بدأ الحلم في الأشهر الأخيرة من الحرب العالمية الثانية. وكان ماسارو إيبوكا (37 عاماً آنذاك) يعمل مهندساً أعلى في شركة صغيرة يملكها لصنع آلات القياس العلمي الدقيق في سوساكا على بعد 150 كيلومتراً من طوكيو.

وحدث أن طلب منه العسكريون العمل في صنع قنبلة حرارية. واتفق أن ملازماً أول في البحرية كان يعمل في المشروع واسمه آكيو موريتا. فأصبح الرجلان صديقين.

بعد انتهاء الحرب نقل إيبوكا سبعة مهندسين شباباً إلى طوكيو المدمرة والمحروقة. واقتصر عملهم على تصليح أجهزة الراديو. لكن حلماً راود إيبوكا بأن يزاوج بين الإلكترونيات والهندسة ويطبق النتيجة على البضائع الاستهلاكية. وعمل على اختراع محوّل قصير الموجة. وقرأ موريتا ما كتبته الصحف عن الاختراع فاتصل بصديقه القديم، وكان اجتماعهما الجديد بداية زمالة عمل تاريخية.

في 7 مايو (أيار) 1946 أسس الرجلان شركة طوكيو للهندسة والاتصالات السلكية واللاسلكية بقرض مصرفي بلغ 500 دولار أمريكي. وكان التمويل هزيلاً فاضطرا إلى بيع شاحنتهما الصغيرة الوحيدة. وبقي إيبوكا متشبثاً بأحلامه وقال: «سنهتم بالسلع المعقدة التركيب ونركز على المقدرة والأداء».

خلال ستة أشهر من إنشائها وازنت الشركة بين مواردها ومصاريفها. وسرعان ما انتقلت إلى مجموعة أكواخ في شيناغاوا التي أصبحت مركزها الرئيسي الحالي. وكان إيبوكا وموريتا ما زالا يبحثان عن سلعة استهلاكية متفردة، حين لمح إيبوكا مسجلة أمريكية الصنع في شركة الإذاعة اليابانية، فعمد في الحال إلى نسخها.

وكانت المسجلات شبه مجهولة في اليابان أواخر الأربعينات، ولم يكن يقتنيها سوى عدد ضئيل من اليابانيين. وأدرك موريتا أن السلعة الضخمة والمكلفة ـ وزنها 36 كيلوغراماً وسعرها 700 دولار ـ تحتاج إلى إعادة تصميم. فاحتجز مهندسيه في غرفة فندق لمدة عشرة أيام بهدف استنباط أفكار جديدة. وبعد تسعة أشهر باشرت سوني إنتاج مسجلة نقالة في حجم حقيبة اليد وبنصف السعر الأصلي.

وزار البائع اللامع موريتا مدارس اليابان مرشداً الأساتذة إلى طريقة

استعمال الآلة الجديدة. وخلال 18 شهراً اقتنى 30 في المئة من المدارس الابتدائية في اليابان هذه المسجلات. وفتح الباب على مصراعيه، فتلت مدارس أخرى ومصارف ومكاتب. الناس كل الناس أرادوا اقتناء واحدة منها.

في العام 1952 سمع إيبوكا بجهاز جديد ابتكرته مختبرات «بل» ويدعى الترانزيستور. فطار إلى الولايات المتحدة مستطلعاً. ووجد براءة الاختراع معروضة للبيع بـ 25 ألف دولار فاشتراها. وفيما راح المهندسون يتداولون فكرة ابتكار أجهزة سمع مزودة ترانزيستور، راودت إيبوكا فكرة أفضل: «أجهزة راديو»، كما راح يردد لدى عودته، «سنصنع أجهزة راديو صغيرة الحجم ونقالة لكل إنسان».

وطار مندوبو سوني إلى الولايات المتحدة واقتبسوا كل معلومة متوافرة عن الترانزيستور. وأمضوا ثلاثة أشهر يجوبون المصانع والمختبرات والجامعات، ويرسلون كل ليلة إلى فريق العمل في طوكيو التعليمات والمسو ،ت والمخططات. وبعد وقت قصير أصبح في حوزتهم أربعة ملفات مترعة بأسرار تكنولوجيا الترانزيستور. ومع نهاية العام كانت سوني قد أنتجت أول نموذج من الراديوات ذات التردد العالي.

بعد مرور بضعة أشهر على مباشرة شركة «ريجنسي إلكترونيكس» في إنديانا بوليس الإنتاج التجاري لأول راديو ترانزيستور في أكتوبر (تشرين الأول) 1954، أنزلت سوني جهازاً مماثلاً إلى السوق. لكن ذلك لم يبعث الرضا في نفس إيبوكا. فالترانزيستورات الصغيرة حلت محل الأنابيب فقط. وعزم إيبوكا على تصغير جهاز الراديو كله بما فيه مكبرات الصوت والمحول والبطاريات. كان يريد جهازاً متناهي الصغر يناسب جيب القميص. ومرة أخرى، بابتكار تقنيات خاصة، تمكن فريق إيبوكا من إنتاج أول راديو ترانزيستور في حجم الجيب. وارتفعت المبيعات في اليابان على نحو مذهل. وفي العام 1956 طار موريتا إلى نيويورك مقتحماً الولايات المتحدة التي تعتبر أكبر أسواق العالم.

وتأسس أول فرع ياباني في الولايات المتحدة تملكه سوني كاملاً، وباشر أعماله في مدينة نيويورك في ديسمبر (كانون الأول) 1960. وفي غضون ثلاثة أشهر كانت شبكة مبيعات موريتا تغطي نصف البلاد. واليوم تقدر أرقام أعمال الشركة هناك بأكثر من مليار و600 مليون دولار.

واتبع موريتا حدسه بحذق، فابتكر في فترة وجيزة أول جهاز تلفزيون ترانزيستور عام 1959. وطورت سوني أجهزة ترانزيستور رخيصة الثمن من مادة السيليكون، لكنها لا تلائم إلاّ التلفزيونات الصغيرة الحجم. وأصرّ الخبراء على أن الأمريكيين يرغبون في شاشات عريضة. لذا نظم موريتا حملة دعائية لإطلاق صرعته «تلفزيون تامي» (تلفزيون البطن). وأظهرت الإعلانات رجلاً بدنياً مستلقياً في سريره مطمئن البال، وعلى بطنه يجثم تلفزيون سوني ذو البوصات الخمس (5 إنش). وبحلول العام 1969 كانت الشركة باعت مليونها الأول من أجهزة التلفزيون الصغيرة الحجم في الولايات المتحدة.

ثم ابتكرت جهاز «ترينيترون» التلفزيوني الملون، باستعمال صمام إلكتروني واحد عوض ثلاثة للحصول على صورة أكثر إشراقاً. وفي العام 1976 كانت الشركة قد باعت عشرة ملايين تلفزيون ملون. وأبدعت بعد ذلك مسجلة الفيديو «بيتاماكس» وأتبعتها بجهاز الستيريو «واكمان» النقال. وبلغت مبيعاتها حتى مارس (آذار) 1985 30 مليون تلفزيون ملون و11 مليون مسجلة فيديو و13 مليون ستيريو صغير. وتنافس أجهزة الإسطوانات الرقمية الإسطوانات الدوّارة، كما أن تلفزيون الجيب في سبيله لإطلاق صرعة استهلاكية أخرى، وتبيّن أن من الضروري ابتكار تكنولوجيا جديدة كلياً لصنع أنبوب التلفزيون المصغّر الذي يضرب شعاعه الإلكتروني الشاشة من جنبها وليس من الخلف، وهو من مبتكرات سوني السابقة.

وهنا سؤال: كيف تفعل سوني كل ذلك؟

والجواب:

أحد العناصر هو أن سوني تكيّف مراراً ومن دون عُقَد العمليات التي يبتكرها الآخرون، وتضيف إليها من تكنولوجيتها الخاصة. كما أن مديري

الشركة يمدون مجموعاتهم الهندسية بالتعليمات: «أريد سلعة في هذا الحجم.. تؤدي الأمور الآتية.. خلال ستة أشهر».

في شركات التكنولوجيا العالية يفضي اكتشاف جديد إلى إنتاج سلعة جديدة. لكن الأمر في سوني نقيض ذلك. فالغاية تحدد أسلوب الأبحاث.

وحالما يتم تحديد الغاية تتحرك سوني بسرعة. فقد بدأ مشروع «واكمان» مثلاً ببضعة مهندسين يعالجون آلة إملاء نقالة. فحولوها مسجلة ستيريو بأربعة خطوط، وربطوا المسجلة بسماعات رأس عادية. وأثار الأمر للحال اهتمام إيبوكا وموريتا، فاقترح الأول إبدال السماعات الضخمة بأخرى خفيفة الوزن كانت سوني تعمل على تطويرها. وبعد عرض الآلة على الأصدقاء في ملعب الغولف قرر موريتا وضع سدادتين للأذنين.

وعيّن موريتا نفسه رئيساً للمشروع وجمع فرقة من عشرة أشخاص شكلوا مجلس القيادة الأعلى. وأخذوا يعملون في كل مرحلة من المراحل بدءاً بالتخطيط فالتصميم والإنتاج والإعلان والمبيعات والتصدير. وحذّر خبراء التسويق من أن جهازاً لا يسجِّل لن يروج أبداً. لكن موريتا مضى في سبيله.

ووضع المصممون على أهبة لإنهاء التصميم والمواصفات النهائية، فخرجوا بآلة تتألف من 204 أجزاء وتزن 394 غراماً فقط. وفي هذه الأثناء كان كل عضو في مجلس قيادة موريتا يحضر كل اجتماع. وبتكاتف الجميع وتعاونهم أنجز مشروع «واكمان» في خمسة أشهر.

تلك هي قصة الشركة التي بدأت عملها «مقلّدة» ثم تطورت إلى شركة «مبدعة» والتي بدأت باثني عشر عاملاً، وكان مقرها بعض الأكواخ ثم أصبحت اليوم تضم أكثر من ستين ألف عامل ومهندس، ولها أكثر من خمسين مصنعاً في أربعة عشر بلداً مختلفاً، وتعمل في أكثر من 80 فرعاً من فروع الصناعة..

*

والأمر لا يقتصر بالطبع على شركة سوني، فالمعجزة اليابانية، كما يسمّونها، تعتمد على مجموعة أمور وفي رأس القائمة: تقليدها للناجحين.

يقول أحد الخبراء في الشؤون اليابانية: «قليلة هي البلدان التي سعت إلى أفضل ما لدى سواها، واستخدمته إلى أقصى الحدود، وهناك أمثلة كثيرة عن تفوق اليابان في مجال التقليد، ففي فترة ما بعد الحرب التي تميّزت بالاندفاع إلى إعادة بناء الاقتصاد، انطلق رجال الأعمال اليابانيون إلى أقاصي الأرض للحصول على امتيازات ووكالات صناعية.

ولا يزال رجال الأعمال اليابانيون يعولون حتى الآن على خبرات المديرين الأجانب للتعرف على طرائقهم التجارية في أصغر تفاصيلها. وهم لا ينفكون يستوردون الكتيبات التقنية والعلمية يستمدون منها أفضل ما فيها هندسياً وتجارياً..».

ولكي تنجح تعلّم من النحل الذي يجمع الرحيق من مختلف الورود ثم يخلطه برحيقه، ويعطي عسلاً سائغاً شرابه.. أو تعلّم من ذلك الشاب الذي كان مضرب المثل لكثرة نشاطه ومشاريعه الموفقة، حيث كان يتلافى ضعفه دائماً وقلة خبرته، ليس بالثرثرة وإنما بالاستماع، فإذا وجه إليه سؤال في اجتماع من اجتماعات مجالس الإدارة في الشركة التي عمل فيها كان يحيل السؤال إلى آخر ويتبعه بكلمة إطراء فيقول: «أنت واسع العلم بهذه المسألة فما هو رأيك؟» فإذا أصبح الاجتماع في نهايته تراه قد جمع خير المقترحات، ثم يطرح منها ما لا يوافق خططه ونهجه، ويرتب ما يختاره ترتيباً حسناً ويضيف إليها بعض ما عنده ثم يعرضها عرضاً معنوياً كفيلاً بقبولها.

وذكر أن هذا الأسلوب تعلّمه من ضابط صغير في الجيش فكان عندما يحضر الاجتماعات يصغي إلى ما يُقال، ويطرق برأسه أحياناً إطراقة المفكر، وكان إذا ألقي إليه سؤال يحيله في أدب بالغ إلى ضابط كبير، فيرتاح هذا إلى ما يراه في الضابط الصغير من دلائل التوقير لرأيه. فإذا ما أشرف الاجتماع على انفضاض، سُئِل كل ضابط عن صفوة رأيه وما يوصي به، فإذا هذا الشاب الهادئ يلقي على الحاضرين مجملاً للبحث الذي دار ويضمنه خير الآراء والمقترحات».

إن طريقة تقليد الناجحين هي أقصر الطُرق في إحراز النجاح في أي مجال من مجالات الحياة.

فلكي تصبح خطيباً مفوّهاً: قلّد أفضل الخطباء، بل أكاد أقول احفظ خطبهم عن ظهر قلب، ثم ألقها كما يلقونها هم.. وبمرور الزمن فإنك سوف تتعلم منهم..

ولكي تصبح تاجراً ناجحاً أيضاً افعل مثلهم.. وتأكد أن ما نجح مع شخص، ينجح مع غيره.. وما نفع في مكان ينفع في كل مكان.

إن النجاح ليس قضاء وقدراً، وليس هو «ضربة حظ» وإنّما هو شيء له ميزان، ويمكننا أن نحرزه إذا وضعنا ذلك الميزان نصب عيوننا، وعملنا مثلما عمل الناجحون في الحياة.

وقد تسأل: ما هو ميزان النجاح؟ وما هي الصفات التي يتمتع بها الناجحون؟

إن هذين السؤالين كانا محور بحث ودراسة مطولة قام بها مجموعة من الباحثين ضمت علماء نفس واجتماع وإدارة واقتصاد.. وقد اختاروا أكثر من ألف شخصية لإجراء هذا البحث عن رأيهم في النجاح.. وعن الصفات المشتركة بين الناجحين.

وجاء الجواب عن السؤال الأول كالتالي: إن المقياس الحقيقي للنجاح ليس هو الثروة. فقد يحصل الإنسان على الثروة بالوراثة..

وليس المركز الاجتماعي، فقد يُولد في أسرة ذات شهرة أو عراقة..

وليس النفوذ لأنه قد يصل إليه عن طريق التدرج الوظيفي فقط. وإنما المقياس الوحيد هو الإنجاز. فأن تنجز شيئاً وتتفوق فيه يعني أنك نجحت.. وليس مهماً المجال الذي تحركت فيه وأنجزت، سواء كان الطب أم الزراعة أم الصحافة أم أي شيء آخر. المهم بهذا المقياس أن تكون قد قمت بإنجاز كبير.

أما السؤال الثاني عن العناصر المشتركة التي تجمع بين الناجحين، فقد رتبها الباحثون حسب أهميتها. . وقالوا إن البداهة أو الفطرة السليمة تأتي في مقدمة مقومات النجاح. . وقد وجدوا أن 79٪ من الناجحين يتميزون بهذه الصفة. . والسؤال هنا ما هي البداهة؟ وكيف يمكننا الحصول عليها؟

لقد عرّف الباحثون البداهة بأنها القدرة على الإتيان بأحكام صائبة في مختلف شؤون الحياة، وقالوا إنه لكي نصل إلى هذه القدرة يجب علينا أن نركّز على الأفكار الجوهرية في الموضوع المطروح، وننبذ التفاهات والأشياء الهامشية وسفاسف الأمور!

ولكن هل البداهة ملكة يولد بها الإنسان؟

يقول الباحثون إنها أحياناً موروثة وأحياناً مكتسبة، ونحن نستطيع أن نكتسبها إذا استطعنا التركيز على مراقبة الناجحين الذين يملكون هذه الخاصية. ونلاحظ كيف يتصرفون، وكيف يؤدون أعمالهم، وكيف يتخذون قراراتهم. . وكيف يحولون أخطاءهم إلى خطوات في طريق النجاح.

ابدأ بالممكن.. يستسلم لك المستحيل

- قد يصعب عليك شيء واحد.. ويسهل عليك ألف شيء آخر.

- الخطوة الأولى في قطع طريق طويل لا تختلف عن الخطوة الأخيرة، إلاّ في أن صاحبها يكون في البداية على شكٍّ من أمره، بينما يكون على يقين منها في النهاية.

- من نعم اللّه تعالى على البشرية، أن الممكنات أكثر من المستحيلات، وأن كل أمر مستحيل يحيط به ألف أمرٍ ممكن.

- قائمة الممكنات بلا حدود، أمّا قائمة المستحيلات فمحدودة.

في بداية عهدي بالكتابة، كنت أفكر في تأليف موسوعة ثقافية على غرار دائرة المعارف البريطانية، إذ كان يحزّ في نفسي أن لا تكون لدينا في اللغة العربية، مثل تلك الموسوعة.

ولما استشرت أحد العلماء في ذلك قال لي:

«هذا عمل لا يقوم به شخص واحد..»

فتساءلت في نفسي: «ولِما لا؟».

لم أقرّر ترك الموضوع، ولكن ضَعُف حماسي له..

وبعد فترة سافرت إلى بيروت، حيث عاصمة الطباعة، وفي عهد ازدهار دور النشر هناك، كدت أضيع وأنا أمرّ على تلك الدور وأستعرض عشرات الكتب تقذف بها المطابع كل يوم.. فتجدد حماسي لتأليف تلك الموسوعة مرة أخرى..

لم أكن كاتباً بعد.. ولم يكن قد صدر لي شيء يذكر، إلاّ مقالات متواضعة في مجلّتين ثقافيتين محليتين..

طرحت الموضوع من جديد على بعض الكُتّاب، فشككوا في إمكانيّة مثل هذا العمل، ليس فقط على يدي، وإنما على أيدي كل الكُتّاب العرب..

وقال لي أحدهم: هل لك تجربة في مثل هذا العمل؟

قلت له: لا.. ولكن عندي رغبة.

قال: هذا لا يكفي..

كانت رغبتي أقوى من أن يصدّها ذلك. فبدأت أفكر جدياً في تهيئة مقدمات العمل. مثل جمع المصادر اللازمة، والتحقيق في الموسوعات المتوفرة..

ولم أكن في حاجة إلى وقت طويل لأصل إلى النتيجة التي ذكرها لي أول من استشرته في ذلك وهو: إن هذا عمل لا يقوم به شخص واحد..

وبعبارة أخرى، إن هذا غير ممكن..

ومع تصميمي بتركه نهائياً، قلت لنفسي: سأبدأ بما هو ممكن..

بالنسبة إلى شخص في بداية العشرينات من عمره مثلي، كان الأمر الممكن هو أن أبدأ الكتابة على مستوى تأليف كراسات صغيرة..

ولم أتردد في ذلك، فبدأت العمل فوراً، وأصدرت خلال فترة وجيزة مجموعة كراسات ثقافية، وجدت تجاوباً حسناً، وطبعت فيما بعد طبعات عديدة.

صحيح أنني تركت طموحي الكبير، ولكنني تعلمت درساً مهماً، وهو أن على من يريد النجاح في أمر كبير، أن يبدأ بما هو ممكن.. وكما يقول المثل الصيني المعروف: «إن أطول رحلة تبدأ بخطوة»..

وكانت تلك رحلة الكتابة لدى مؤلف هذا الكتاب الذي بين يديك.. والذي به تتجاوز الكتب المطبوعة لي: المائة والعشرين كتاباً..

والبقية تأتي بإذن الله تعالى..

*

هل يمكن تحقيق المستحيل؟

والجواب: نعم، إذا بدأت بالممكن.

فأنت قادر على أن تجلس فوق أعلى قمة جبل، إذا بدأت السير خطوة خطوة للصعود إليها. أمّا أن تقفز عليها بالطيران من غير وسائل، فهذا بالطبع غير ممكن.

إن إرادتك إذا تعلقت في ما لا تستطيع تحقيقه فسوف تُصاب بالإخفاق، أمّا إذا تعلقت بما تستطيع تحقيقه فهي سوف تشحذ بمرور الزمن، وتزداد ثقتك بنفسك، فلا تكن من الذين يحاولون تحقيق ما هو غير ممكن. بل كن من أولئك الذين إذا لم يكن ما يريدون، أرادوا ما كان ممكناً، وتذكر دائماً قول الإمام علي (ع): «إذا لم يكن ما تريد فأرد ما يكون»[1].

إنك كثيراً ما تُصاب بالدهشة حينما تستعرض إنجازات ضخمة للبشرية فإذا وضعت وسط مدينة صناعية كبرى، أو مشيت في شوارع محاطة بناطحات السحاب، أو دخلت مصنعاً يدار بالروبوت، فلربما تظن أن الذين صنعوا ذلك كانوا أناساً خلقوا متفوقين..

غير أنه ليس هناك إنسان يُولد متفوقاً، وآخر يُولد متخلفاً. وإنما التفوق والتخلف هما نتاج العمل. فإذا كان العمل صحيحاً كان بالطبع متفوقاً، أما إذا كان غير صحيح كان متخلفاً..

إن دهشة الفاشل من الناجح، تشبه دهشة الجاهل من العالم. فلربما يظن الجاهل أن ما يتمتع به العالم هو تفوق فطري، وُلِد به، وليس تفوقه لأجل تعلّمه، ودراسته، ومطالعته.. وأن ذلك باب مفتوح له أيضاً، بشرط أن يجدّ ويجتهد، ويتعلم ويدرس.

لقد جاء في الحديث الشريف: «تعجب الجاهل من العالم أكثر من تعجب العالم من الجاهل»[2] وكما أن العلم يحصل عليه الفرد من الدراسة خطوة خطوة، وأنّ البناء يرتفع من خلال وضع حجر على حجر، كذلك النجاحات الكبرى هي نتاج خطوات صغيرة، تتجمع بمرور الزمن فتصبح نجاحات كبرى.

٥

وعلى كل حال لا ينفع الانبهار بالناجحين شيئاً.. بل لا بدّ من التعلم

---

(1) غرر الحكم ودرر الكلم.

(2) بحار الأنوار ج1، باب العلم والجهل.

منهم. وأطول الرحلات ـ كما يقول المثل ـ تبدأ بخطوة، وهل هنالك من تستحيل عليه «الخطوة» الأولى؟

يقول أحد الكُتّاب: أكثر ما تأتي الرفعة في الحياة والنجاح لمقاصد البسطاء؛ لأنهم أسرع ما يمكن في البت والاختيار بين الممكنات العديدة.. في حين أن أصحاب القلوب الكبيرة يحارون بين مجموعة كبيرة من الخيارات المتعددة، وقد يحجمون عنها جميعاً.

فإذا أردت النجاح فاعمل بالتالي:

ابدأ العمل بما هو ضروري..

ثم تدرَّج إلى عمل الممكن..

وأخيراً ستَجد أن المستحيل أصبح بالنسبة إليك ممكناً..

*

إن المشكلة مع البعض تكمن في أنه يخلط بين نشدان النجاح، ونشدان الكمال، ويظن أن المطلوب هو أن يحقق كل ما هو مستحيل حتى يعتبر ناجحاً.. وإذا ما أخفق في تحقيق ذلك يُصاب بالخيبة، ويعتبر نفسه فاشلاً..

غير أن النجاح يختلف عن الكمال. فنحن لم نخلق للكمال، ولكننا خلقنا للنجاح..

والواقع أن الضغط والإحباط اللذين يهيمنان على حياة ناشدي الكمال يستنزفان الحيوية ويضعفان الطاقة على الإنتاج. وفي دراسة أجراها علماء النفس في جامعة بنسلفانيا الأمريكية الرسمية، تبيّن أن الرياضيين الذين تأهلوا للمشاركة في الألعاب الأولمبية ليسوا من أولئك الذين يضعون نصب أعينهم أهدافاً مستحيلة أو شبه مستحيلة، ولا هم من الذين يولّد لديهم الإخفاق نوبات ذعر، وإنما هم من الذين يطلبون الممكن وليس من الذين ينشدون الكمال.

ولكن ما الذي نقصده هنا بالنزعة إلى نشدان الكمال؟

لا شك في أننا لا نقصد نشدان النتائج الحسنة أو الممتازة والمقاييس الصارمة التي يضعها بعضهم ويسعون إلى تحقيقها والاهتداء بها. وهذا مسعى يجب أن ينال كل التقدير. إن النزعة الكمالية السلبية التي نتكلم عنها تميّز أولئك القوم الذين يجهدون ذواتهم ويكرهونها على أهداف مستحيلة، ثم يقيسون قيمتهم الشخصية بقدرتهم أو عدم قدرتهم على بلوغ تلك الأهداف. لذلك يروّعهم احتمال الإخفاق، ويتولد لديهم شعور بأنّ عليهم النجاح كل مرة، وفي الوقت نفسه أن الناس لا يقدّرون جهودهم.

إن من ينشد الكمال يعيش تحت ضغط أكبر مما يعانيه طالب النجاح، ولذلك فإن طاقاته تتبدد في التوتر الداخلي الذي يعيشه.

والغريب أن طالبي الكمال ليسوا أكثر نجاحاً من طالبي النجاح.. لأن السعي القسري إلى الكمال يحدّ إنتاجية صاحبه، وربما يبعده عن تحقيق حتى النجاح العادي..

أعرف أشخاصاً مثاليين في نظرتهم إلى الأمور، فهم ينشدون أعمالاً لا نقص فيها، وإنجازات لا ترى فيها من فطور..

ولكن متى كان صنع الإنسان مثل صنع الباري، حتى يخلو من النقص؟

لقد ناقشت أحدهم في ذلك فقال:

«لولا النزعة الكمالية، لما كان لي أي نجاح في أي مجال».

فقلت له: إن النجاح لا يأتي بفضل المقاييس الصارمة التي تضعها لنفسك، والصور المثالية التي تسعى لتحقيقها.

فأي نجاح يمكنك تحقيقه من دون شائبة؟

ثم إن خوفك من النقص والفشل قد يشلك من حيث تريد أو لا تريد بحيث يتدنى إنتاجك عن كثير من زملائك.

فقال: إنني أنشد الكمال، ومع ذلك تراني في أي حال أنا، فكيف إذا لم أنشده؟

قلت: إنك تعاني ما تعاني بسبب نشدانك للكمال، ولو أنك نشدت النجاح لكان وضعك أحسن.

إنّ الكمالية القسريّة ليست طريقة مَرَضيّة فحسب، تسفر عن علل نفسية عدة كالإجهاد والقلق والسويداء، وإنما هي تخون نفسها أيضاً إذ تؤدّي إلى نقيض الغاية التي وُجدت من أجلها، ألا وهي جودة الإنتاج، وتأمين احترام الآخرين، والثقة بالذات.

وأحد الأسباب التي تجعل ناشد الكمال عرضة للاضطراب النفسي وضآلة الإنتاج كونه يفكّر في الحياة على نحو مشوّه يعوزه المنطق الصحيح.

وربما كان أفضل دليل على اعوجاج منطق الكماليّين، تفكيرهم في أن عدم حصولهم على «الكلّ» مرادف للحصول على «لا شيء»، كمثل الطالب الذي كانت علامته في الامتحان على الدوام 90 من مئة، حتى إذا حصل على 85 وجد في ذلك إخفاقاً ذريعاً. وهذا النوع من التفكير يرغم صاحبه على الخوف من الخطأ، والتصرف حياله على نحو غير منطقي.

ومن الأمثلة الأخرى على اعوجاج منطق هؤلاء اعتقادهم أن الحدث الذي لا يروقهم سيتكرر إلى ما لا نهاية. لذلك يقول واحدهم إذا أخفق: «إني لن أحصل البتّة على هذا الأمر».

وبدلاً من أن يحاول اكتشاف الخطأ كي يتجنّبه، نسمعه يقول: «لم يكن جائزاً أن أرتكب هذه الأخطاء كلها». وهذا النوع من إلقاء اللوم على الذات يولّد لدى صاحبه حسّاً بالذنب والإحباط يوقعه في شرك الأخطاء نفسها عوض اكتشاف طرائق لتجنُّبها. وهذا النوع من التفكير يسمّيه أحدهم «ظاهرة القدّيس أو المجرم»، بمعنى أن الذي يؤمن بهذا الخط ينفي وجود منزلة بين المنزلتين.

والظاهرة المذكورة تعمل على النحو الآتي: عندما يستهل الشخص الكمالي نظاماً للحمية الغذائية، على سبيل المثال، فهذا يعني عنده أن عدم اتباع النظام يعني كسره. لذلك يشعر بالغبطة حين يستطيع التقيد بشروط

النظام، ومع الغبطة يلازمه شعور بالفضيلة. ولكن ما إن ينحرف قليلاً عن نظامه حتى يظن أن برنامجه انهار نهائياً ويطغى عليه شعور بـ«النجاسة». فإذا أتاح لنفسه أن يأكل مقداراً ضئيلاً من طعام محظور، أتى عليه حسّ الإخفاق وحمله على أكل ذلك الطعام كله.

ومن الصفات الأخرى الشائعة لدى ناشدي الكمال أن حياتهم تتميّز بالوحدة والاضطراب في العلاقات الشخصية. وانطلاقاً من ظنهم أن الأحكام السلبية للآخرين على أعمالهم تعني الرفض، فهم ينزعون إلى اتخاذ موقف الدفاع حيال النقد، كذلك إلى إصدار الأحكام القاسية على الآخرين. وهذا يبعد الناس عنهم ويخيّب آمالهم بهم، وربما أدّى إلى الرفض التام الذي يخشاه أصحاب النزعة الكمالية أيما خشية.

وأعتقد أن الخوف ـ وليس الرغبة ـ هو الدافع وراء النزعة إلى الكمال. فأنت تسعى إلى الكمال كي تحمي نفسك من النقد أو الإخفاق أو معارضة الآخرين. إلاَّ أن هذا السعي يسلبك النموّ والتقدم وروح المغامرة واكتشاف كنوز الحياة. إن الخطأ ملازم للأفعال الإنسانية. وتحررك من خوف السقوط فيه يجعلك أكثر إنسانيّةً، كما يجعلك امرأً أكثر سعادةً وإنتاجاً.

فإذا كانت أهدافك أكثر واقعيَّة، فهذا يمنحك شعوراً بالطمأنينة والثقة ويحفِّزك بالتالي على الإبداع والإنتاج. وهذا الكلام ليس دعوةً إلى هجر الجهد والاستخفاف بالعمل، لكنه دعوة إلى نبذ الأهداف المستحيلة، وتبنّي الأهداف الواقعيّة، ففي هذا الأمر ضمان أكبر للنجاح.

وإذا كنتَ من الذين يرغمون أنفسهم على الكمال، فإنك تصرف وقتاً كبيراً في مراقبة الأمور التي تقع خارج مقاييسك، وهكذا تقضي عمرك في تحرّي أخطاء الآخرين ونقائصهم.

وإليك طريقة بسيطة قد تعينك على إطراح هذه العادة الأليمة: سجّل في قائمة جميع الأمور التي تنجزها حَسَناً كل يوم، واضعاً نقطة إلى جانب كل منها. وبعد ذلك اجمع النقاط. وهكذا تتعوّد التركيز على الجوانب الإيجابية في حياتك وتكتسب شعوراً بالرضا عن ذاتك.

لقد عدّد أحد الباحثين ست سيئات لنشدان الكمال وهي:

أولاً ـ التوتر العصبي الذي يسلب صاحبه القدرة على إنجاز عمل مقبول أحياناً.

ثانياً ـ منع الإقدام على العمل، خوفاً من ارتكاب الأخطاء التي لا بدّ منها لإنجاز أي عمل إبداعي.

ثالثاً ـ منع التجديد في العمل، والإبداع فيه.

رابعاً ـ النقد المستمر للذات، الذي يسلب البهجة.

خامساً ـ الحرمان من التسامح مع الآخرين، حيث يتحول صاحب النزعة المثالية إلى صائد الهفوات، والباحث عن عثرات الآخرين.

سادساً ـ منع الاسترخاء، حيث يسعى المثالي على الدوام إلى البحث عن نقاط الضعف أو الأخطاء.

وعلى كل حال فإن من أهم ما يبتلي به أصحاب النزعة المثالية أنّهم لا ينجزون أعمالهم، أو ينجزون شيئاً قليلاً.. والسبب هو أنهم يغيّرون ويبدّلون كثيراً فيما بدأوه حتى يتجاوزه الزمن..

يقول أحد المؤلفين:

أعرف أستاذة قضت عشر سنين تحضّر دراسة حول كاتب مسرحي. ولم يبقَ أمامها إلاّ أن ترسل المخطوطة إلى دار النشر، ولكن انتابتها المخاوف من أن تكون أغفلت شيئاً، فلم تجرؤ على ذلك. وفي هذه الأثناء خبا نجم الكاتب المسرحي الذي بلغ قمة شهرته إذ ذاك. ولو افترضنا أن دراسة الأستاذة نشرت أخيراً، فإنها ستثير اهتمام قلّة من الناس.

أحد الأطباء النفسانيين قابل 69 بائعاً من ذوي المراكز العليا في شركة كبرى للتأمين، فوجد أن الذين ينزعون إلى الكمال يجنون سنوياً أقل من زملائهم بثمانية إلى عشرة آلاف دولار. ولا يثير هذا عجب الطبيب، فهو اكتشف أن محققي الإنجازات العالية متحررون دائماً من دافع الكمال. «فهم

لا ينظرون إلى أخطائهم كعلامات قصور وإخفاق، بل يتعلمون منها كي يتمكنوا من تجنبها في المرة التالية».

ثم إن الأعمال العظيمة لم تكن يوماً ما، أعمالاً كاملة، فالكمال لِلّه تعالى وحده. ألم تسمع عن الرحلة الناجحة للمركبة أبولو - 11 التي حملت لأول مرة الإنسان إلى القمر؟

فعلى الرغم من أن الرحلة كانت موفقة إلاّ أن المركبة خرجت عن مسارها المحدد في 90٪ من الوقت الذي استغرقته الرحلة. وكان على طواقمها تصحيح المسار على الدوام. فهل تعلم أن الخروج عن المسار أمر لم يحفل به الرواد؟ إن التقدم في المسار الصحيح لا يعني الكمال، بل يعني أنك تتقدم في الاتجاه الصحيح وإن لم تسر أمورك في طريق الكمال.

وفي دراسة عن 90 طليعياً في مجالات التجارة والسياسة والرياضة والفنون، ذكر كثيرون منهم بدايات خاطئة من دون التكلم عن «إخفاق» إطلاقاً. والخيبات التي يواجهها الإنسان تحض على بذل مزيد من العزيمة وتحقيق مزيد من التطوير أو التغيير.

ومهما ساءت الأمور يشعر المتفوقون دائماً بأن ثمة سبلاً أخرى يستطيعون سبر أغوارها، وأن لديهم فكرة أخرى لاختبارها.

وإليك قصة أحدهم وهو: «طوم فاتجو» الذي كان في السادسة والثلاثين من عمره عندما استطاع أن يحول مبلغ خمسمائة دولار فقط، وشاحنة مستعملة للقمامة إلى أكبر شركة للتخلص من النفايات في الولايات المتحدة. لكنه عرف أيضاً مدى التعب الذي أنهك صحته. فعمد إلى ممارسة رياضة الهرولة ومن ثم أخذ يشترك في مباريات الركض. وفي غضون سنة عادت قوته إليه وباع شركته لتمويل بناء مركز للمؤتمرات، ونادٍ صحي لكبار الموظفين في مدينة هيوستن بولاية تكساس. بعد ذلك أسس شركة محلّية دعاها «شركة العيش الهنيء» وهي توفر تسهيلات صحية وبدنية للشركات وللجمهور على السواء.

إن دراسة حياة المتفوقين تكشف عن أن هؤلاء لا يقومون بعمل غير عادي. إنهم في غالب الأحوال أشخاص عاديون أصبحوا متفوقين بعدما بذلوا جهودهم لاستخدام ما دعاه الكاتب الألماني غوته «العبقرية والقوة والسحر» الموجودة فينا جميعاً.

*

وكما أنه ليس مطلوباً أن تحقق المستحيل منذ البداية..

وكما أنه ليس مطلوباً أيضاً أن تنشد الكمال..

كذلك ليس مطلوباً أن تنجح في كل شيء، بل يكفي أن تعرف أن إتمام عمل صغير، وإخراجه إلى حيّز الوجود مهما كان ضئيلاً، أفضل من إقامة جبل من الأحلام، لا تسمن ولا تغني عن جوع.

فأن تقوم بدور بنّاء، يعني أنك تقوم بواجبك بنجاح، وهذا معناه أنك في مكانك الصحيح. فحسب قوانين الكون فإن لكل وحدة، في هذه الطبيعة، عملها الخاص. ولكل إنسان دوره فيها، ومساهمته الخاصة. فإذا أعطيت من نفسك ما يجب أن تعطي، وأنجزت ما يجب عليك إنجازه تكون قد نجحت.. ولا يهم بعد ذلك أن يكون الأمر كبيراً في حجمه أم صغيراً..

إن السيارة ـ على سبيل المثال ـ إنما تؤدّي دورها معتمدة على كل أجزائها، فأصغر برغي في مكانه له من الأهمية بمقدار ما لأكبر قطعة فيها.. وليس مهماً أن يؤدي البرغي دور العجلات مثلاً حتى يعتبر في مكانه الخاص..

وكما في السيارة كذلك في هذا الكون..

إنّ لكل إنسان دوراً لا يؤديه عنه غيره..

ومن حق كل إنسان أن ينجح، ولا يحق أن يصادره منه غيره..

يقول دوغلاس مالدك:

«إذا لم يكن بوسعك أن تكون شجرة صنوبر على رأس رابية، فكن شجرة صغيرة في الوادي».

«ولكن كن الشجرة الصغيرة الأفضل بجانب الجدول».

«كن علّيقة إذا لم تستطع أن تكون شجرة».

«لا يمكننا أن نكون جميعاً ربابنة، فلنكن بحّارة جيدين».

«هنالك شيء لنا جميعاً في هذه الأرض».

«هناك عمل كبير، وآخر أقل أهمية، للقيام به».

«فإذا لم يكن بوسعك أن تكون طريقاً رئيسياً، فاكتفِ أن تكون ممراً في طريق وعرة»..

«إذا لم يكن بوسعك أن تكون الشمس، فكن نجمة. فليس الحجم هو ما يجعلك تنجح أو تخسر».

«كن الأفضل فيما أنت فيه..».

وهذا أكثر مما يكفي.

فالنجاح ليس بالضرورة هو الشهرة فحسب، كما أنه ليس الثروة فقط، ولا الاختراع والاكتشاف لا غير..

بل النجاح هو التوفيق لتحقيق الأهداف السامية، أو تسجيل المواقف السليمة التي سوف تتخذ قدوة من قبل الآخرين، أو إضافة شيء إلى تراث البشر العلمي، أو الحضاري، أو الصناعي، أو الثقافي، أو تربية مجموعة من الناس على الخير والعمل الصالح، أو تأسيس مشروع خيري، أو تحقيق أماني الناس في العدل والحرية، أو المساهمة في التوحيد، أو التحرير.

فالعبقري الناجح ليس بالضرورة من يعمل عملاً كبيراً، أو من يحقق إنجازات كبيرة في العمل، بل هو من يفتح آفاقاً جديدة في الحياة.

تعلّم فن التأثير على الناس

- يتمثل نجاح المرء، سواء كان تاجراً، أم سياسياً، أم عالم دين، في قدرته على أن يحمل الناس على عمل ما يريده منهم.

- من أوتي القدرة على التأثير في الناس، فقد أوتي خيراً كثيراً.

- الناس في كل الحالات هم الهدف، وهم الوسيلة أيضاً لتحقيق الأهداف.

- تستحق كل الطاعة من قبل الآخرين، إذا أعطيتهم كل الرعاية من نفسك.

هذه المرأة، دخل قومها في حرب ظالمة ضد رسول اللّه (ص) وأصيبوا بهزيمة ساحقة، فأصبحت أسيرة، بين مجموعة من أمثالها..

وفي حضور جمع من الأصحاب، قامت بين يدي النبي (ص)، وقالت:

«أي محمد.. أتأذن لي بالكلام؟».

فقال لها النبي (ص): نعم..

فقالت: «مات الوالد، وغاب الوافد، فإن رأيت أن تخلّي عنيّ، فإني ابنة كريم قومي، وكان أبي يحب مكارم الأخلاق..».

فقال النبي: «وماذا كان يفعل أبوك؟».

قالت: «كان يفك العاني، ويقتل الجاني، ويحفظ الجار، ويحمي الذمار، ويفرج عن المكروب، ويطعم الطعام، ويفشي السلام، ويحمل الكل، ويعين على نوائب الدهر، وما جاءه طالب حاجة إلاّ وردّه بها..».

لم تشأ أن تذكر اسم أبيها، وإنما أن تذكر صفاته مما يرتبط بوضعها هي في تلك الحال، فأبوها كان «يفك العاني» وهي تعاني الآن، وكان «يفرج عن المكروب» وهي مكروبة.. وكان «يعين على نوائب الدهر» وقد أصيبت بنائبة كبرى حيث تتحمل خطأ قومها في التمرد الظالم على النبي (ص)، وكان أبوها «لا يرد طالب حاجة» وهي الآن محتاجة..

فقال النبي ـ بعد أن سمع تلك الصفات عن أبيها ـ:

«هذه صفات المؤمنين. فمن أبوكِ؟».

قالت: «حاتم..».

ويبدو أن الرجل كان فعلاً كما ذكرت ابنته، فقال النبي (ص): «حقاً لو كان أبوك مؤمناً لترحّمنا عليه..».

ثم التفت إلى أصحابه قائلاً: «خلّوا عنها، كرامة لأبيها».

فقالت: «أنا وحدي؟ أم مع من معي؟».

فقال النبي (ص): «خلّوا عمن معها كرامة لها».

وأضاف (ص): «ارحموا ثلاثاً وحق أن يرحموا: ذليلاً ذُلّ من بعد عزه، وغنياً افتقر من بعد غناه. وعالماً ضاع بين الجهال».

فقالت سفانة ـ وهذا اسمها ـ: «أي محمد..، أتأذن لي بالدعاء؟».

فأشار النبي (ص) لها بذلك، فقالت: «أصاب الله ببرك مواقعه، ولا جعل لك إلى لئيم حاجة، ولا سلب نعمة قوم إلاّ وجعلك سبباً لردها عليهم».

فقال النبي (ص): «آمين».

ثم أمر لها بحمر النعم (أي أهداها من الإبل والغنم والبقر) بمقدار ما سدّ بين جبلين، فاندهشت من هذا الكرم فقالت: «يا محمد.. هذا عطاء من لا يخاف الفقر!».

فقال النبي (ص): «هكذا أدّبني ربّي، فأحسن تأديبي».

ولما همّت بأن تخرج إلى قومها، منعها رسول الله (ص) قائلاً: «لا تعجلي، حتى تجدي من قومك من يكون لك ثقة، حتى يبلغك إلى بلادك».

وأقامت لدى النبي (ص) معززة مكرّمة حتى قدم رهط من قومها، فخرجت معهم[1]..

---

(1) الصراع ومتطلبات الحياة، ص 363.

.. وضربت بذلك مثلاً لفن التأثير على الناس.

*

الناجحون هم أكثر الناس قدرة على التعامل الصحيح مع الآخرين. سواء من أجل دفعهم إلى ما يرغبون فيه، أم منعهم عما لا يرغبون فيه..

ولا شك في أنّه ليس هنالك مفردة واحدة نستطيع أن نقول إن من امتلكها فقد امتلك القدرة على التأثير على غيره، بل هناك مجموعة قواعد تعطى لمن التزم بها، القدرة على التأثير على الناس.

ومن تلك الأمور ما يلي:

أولاً ـ قوة الإقناع:

في كل التجمعات يوجد شخص يمتلك أكثر من غيره القدرة على كسب الآخرين. وهو عادة لا يلتجئ إلى الاستعطاف، أو السخرية، ولا يثور في وجوه الناس ومع ذلك فإنه ينال ما يرجوه، من دون اللجوء إلى أية حيلة ظاهرة.

إن المنطق بالطبع، لا يكفي وحده، بل لا بدّ من كسب مهارة الوصول إلى الآخرين.

إن القدرة على كسب الآخرين أمر مهم جداً. وإن نحن لجأنا إلى أساليب ذوي الإقناع، لاستطعنا شقّ حياتنا اليومية بمقدار أوفر من النجاح، كأن نطلب علاوة على راتبنا، أو نسوي خلافاً مع أحد الجيران، أو نساعد أولادنا في اختيار الأفضل.

إلاّ أن الكبار الذين يمتلكون القدرة على الإقناع لم يستطيعوا حتى وقت قريب البوح لنا بسر نجاحهم. لكن الباحثين استطاعوا، بعد مئات الدراسات في هذا النطاق، أن ينقلوا إلينا بعض هذه الأسرار التي يمكن اكتسابها وتطبيقها بذكاء. وفي ما يأتي عرض لست طرائق تعيننا على أن نكون أكثر إقناعاً في المواقف اليومية:

1/ كن المضيف وليس الضيف.

لنقل إنك مزمع على مقابلة جارك للكلام عن شجرته التي تسد حديقة منزلك الخلفية. فهل تذهب إليه أم تدعوه إلى منزلك؟

العديد من الناس يكون أشد إقناعاً في محيطه هو. لذلك يسعى دهاة المفاوضين إلى عقد الجلسات في مكاتبهم، وليس في مكاتب الأطراف الأخرى.

وفي اختبار أجري في بالتيمور في ولاية ماريلاند الأمريكية، تولى عالما النفس رالف تيلور وجوزف لاني دراسة ستين طالباً من جامعة جونز هوبكنز من حيث قابليتهم للسيطرة على الآخرين. وجعلوا المجموعة في أقسام من ثلاثة أشخاص، واحدهم ضعيف التأثير، والثاني متوسطه، والثالث قويّه، طالبين من كل قسم الاتفاق حول عشر نقاط من شأنها خفض موازنة الجامعة.

واجتمع نصف المشتركين في غرف الأعضاء الأقوى تأثيراً، فيما اجتمع النصف الآخر في غرف الأعضاء الأضعف تأثيراً. وجاءت النتيجة في مصلحة المضيِّفين، بغض النظر عن قوة حجتهم.

هذا يعني أنه إذا لم يستطع واحدنا من عقد اجتماع في داره أو مكتبه، فالأفضل أن يقابل الآخر في مكان محايد إذا شاء ضمان التأثير عليه.

2/ إظهر في مظهر جميل.

لنفترض أنك تريد أن تجمع تواقيع الناس على عريضة، فهل من الضروري أن ترتدي ثياباً أنيقة، أم أن هذا ثانوي لأن الناس يهمّهم ما تقول أكثر مما تلبس؟

يقول أحد الخبراء: في البلدة الصغيرة حيث كنت أعيش اعتاد رسام أن يرتاد دار البلدية لإبداء آرائه في مختلف المسائل المحلية. وكان يدخل القاعة في ثياب رثة تخللتها الألوان هنا وهناك، معلناً ازدراءه للمواطنين المتأنقين. وطالما قال إن الناس لو كانت لهم عقول راجحة لاكتشفوا قوة حجته بصرف

النظر عما يلبس من ثياب. إلاً أن الناس صموا آذانهم عنه سنة بعد سنة، مما حداه على الظن أنهم مغفلون.

نحن ننزع إلى الظن أننا نتأثر بما يقوله الآخر أكثر من تأثرنا بمظهره. غير أن التجارب تدحض هذا الاعتقاد. ومن هذا القبيل اختبار أجراه أحد علماء النفس على 68 متطوعاً في جامعة مساتشوستس في أمهرست، فتبيّن أن الأكثر أناقة وجاذبية بينهم هو الأشد إقناعاً.

3/ تعاطف مع المستمع.

تصوّر أنك تحاول بث الحماسة في مجموعة من الشباب في حملة نظافة محلية. فما هي الطريقة لإثارة اهتمامهم ببرنامجك؟

إن الرجل العادي يقفز تواً إلى موضوعه الرئيسي، أما الناجح فيحرص بادئ الأمر على إشاعة جو من الثقة بينه وبين الطرف الآخر. فإذا عبّر المستمع عن قلقه حيال أمر ما، حسن بمن يحاول إقناعه أن يعطي جواباً كالآتي: «إني أفهم ما الذي يبعث لديك هذا القلق. ولو كنت مكانك لراودني الشعور نفسه». إن جواباً كهذا يكشف عن احترامنا لمشاكل الآخر، ولا بد من أن يخلق جواً من الثقة في ما بيننا.

كما أن صاحب الإقناع يتفهم اعتراضات المستمع على آرائه بدل أن يدحضها. ويجدر به أن يعيد صياغة هذه الاعتراضات بوضوح وإظهار حسناتها قبل الانتقال إلى الدفاع عن آرائه هو وإظهار تفوقها. ويروى عن وكيل شركة تأمين أنه أقرّ رأي زبون يقول إن التأمين على الحياة ليس استثماراً حكيماً فقال له: «الحق معك يا صديقي، إنه استثمار لا يمت بأي صلة إلى الحكمة». ومضى يقول إن للتأمين على الحياة أهدافاً غير الاستثمار. فهو يحمي المرء في وجه الكوارث والأحداث المحتملة والممكنة. وبذلك أقنعه بشراء بوليصة التأمين.

لقد وجد الباحثون أننا، في محاولة لتعديل أذواق الآخرين ومواقفهم، لا بدّ لنا من التعاطف وإياهم قبل طرح آرائنا عليهم. وبعض التفسير آت من نزعة طبيعية لدى الناس إلى تصديق ما يقوله «واحد منهم».

ومما اكتشفه أحد الباحثين في مجال العلاقات العامة أن أكثر البائعين نجاحاً هم الذين يقلّدون صوت الزبون وحركاته ووقفته وحاله النفسية. وربما شهقوا وزفروا مثله من غير قصد». وهذا من شأنه إحداث الأثر الأكبر في الزبون.

4/ اعكس تجارب الطرف الآخر.

إذا شئت زيارة الزوجين اللذين انتقلا حديثاً إلى جيرتك بغية كسب دعمهما لأحد المشاريع المحلية، فما هي أفضل الطرق لإثارة اهتمامهما؟

إن أفضل الطرق هو أن تأخذ من تجاربهم ما يقنعهم بوجهة نظرك..

5/ لتكن حجتك قوية.

تخيل أنك عضو في مجلس أمناء إحدى المدارس، وأنك ذاهب إلى اجتماع بقصد معارضة رفع الموازنة. فأي الحجج هي التي تعينك أكثر من سواها على كسب الموقف؟

لا شك في أن موقفك يعززه طرح المعلومات الأكيدة أكثر مما تعززه الآراء الشخصية. ولكن لا تنسَ وأنت تفعل هذا أن أولئك الذين لم يتخذوا موقفاً بعد يتساوى لديهم مصدر المعلومات بالمعلومات نفسها. فإذا دعمت معلوماتك بمصادر قوية، كانت أدعى إلى القبول. ولكن لا تكثر من تسمية الخبراء، إذ إن كثرة الاستشهادات من شأنها إثارة اشمئزاز المستمع.

6/ الجأ إلى القصص والأمثلة.

إذا كنت تحاول بيع سيارتك لشخص لا تعرفه، فماذا تقول له حول استهلاكها الوقود: أتعطيه الأرقام المتبعة إحصائياً، أم تلجأ إلى خبرتك الخاصة، أي إلى ما استهلكته السيارة في رحلة نهاية الأسبوع الأخيرة؟

إن اللجوء إلى الخبرة الشخصية من شأنه إحداث أثر أقوى لدى المستمع. ومن هذا القبيل أن طبيبي نصحني مرة بأخذ عقار معين لمعالجة علة بسيطة. وحين سألته هل لذلك الدواء آثار سلبية، حدثني قليلاً عن تركيب الدواء، ثم أضاف أنه هو نفسه يأخذه. وكان ذلك كافياً لإقناعي.

وهكذا يتبين أن قوة الإقناع بعدما كانت تبدو وقفاً على أقلية موهوبة ظهرت اليوم على حقيقتها، وهي أنها فن يمكن اكتسابه. ومن شاء برهاناً على ما نقول، فليجرب الطرائق الست هذه.

*

ثانياً ـ فن الإصغاء:

هل سألت نفسك ما هو أول شيء يجب أن تعمله للتأثير على الآخرين؟

قد تقول إنه البدء بعرض آرائنا عليهم. .

ولكن الواقع أن دراسات عديدة أجريت حول هذا الموضوع أثبتت أن الإصغاء الحسن إلى رأي الطرف الآخر يجب أن يتم قبل عرض آرائنا عليه. .

إن الإصغاء إلى الآخرين فعل غير أناني، وهو يسمح لنا بالتخلص من عزلتنا، والتأثير على الغير.

والغريب أن الذين يحسنون فن الإصغاء هم أقلية نادرة في كل المجتمعات. . على عكس الذين يحسنون فن الثرثرة. . . وقد جربت إحدى السيدات التجربة التالية، فقد أرادت أن تمتحن حسن إصغاء الناس، فقالت لضيوفها وهي تقدم إليهم بعض الحلوى: «جربوا قطعة منها. لقد ملأتها بالزرنيخ». ولم يتردد أحد في تناول الحلوى، بل قالوا جميعاً: «إنها لذيذة حقاً، الرجاء تزويدنا بطريقة تحضيرها»، مما يبين أن لا أحد منهم أصغى إلى كلامها. . لأن الزرنيخ سم قاتل!

إننا عادة ننزع إلى الاعتقاد بأننا نصغي جيداً. والواقع أن معظمنا يتكلم بمعدل 120 إلى 180 كلمة في الدقيقة، ويفكر بمعدل أربعة أو خمسة أضعاف ذلك. وهكذا فإن انتباهنا يتوه بنا، وفي أكثر الأحيان لا نستوعب من حديث الشخص الآخر سوى نصفه، مع العلم أن المقدرة على الإصغاء والتجاوب أمر ذو أهمية في أي علاقة إنسانية سواء في العمل أم في البيت أم مع الأصدقاء.

تقول إحدى السيدات عن تجربتها في هذا المجال: «منذ سنوات تعلمت

درساً قاسياً. فقد خرجت أبحث عن وظيفة، وكنت تخرجت لتوّي من الكلية. فكانت لي مقابلة مع محرر جريدة تصدر في بلدة صغيرة. كانت المقابلة تجري على أحسن ما يرام، وبنفسية مرحة بدأ المحرر يخبرني عن رحلته الشتوية للتزلج على الثلج. وإذ كنت مهتمة لإحداث تأثير عظيم فيه وتدبيج حكاية عن إحدى رحلاتي إلى تلك الجبال، جنحت في تفكيري عنه وبدأت في تخطيط حكايتي الخاصة.

«ما رأيك بذلك؟» سألني فجأة. وبما أني ما كنت استوعبت كلمة واحدة مما قال، أجبته بمنتهى الحماقة: «يبدو أنها كانت عطلة مدهشة كلها مرح!» فحدّق إليّ برهة طويلة وقال: «كلها مرح؟ وأين المرح؟ لقد قضيت معظم العطلة في المستشفى من جراء كسر في ساقي!». وكانت النتيجة أني فشلت في تلك المقابلة.

وهنا لا بدّ من التساؤل: كيف يمكننا أن نحسن مقدرتنا على الإصغاء؟

والجواب باتباع الخطوات التالية:

1/ إصغِ بكلّيتك.

النقر بالأصابع وهز الرجلين مقبولان إذا كنت تصغي إلى صوت حفيف الشجر. أما إذا كنت تصغي إلى شخص آخر فذلك غير مقبول، إذ لا شيء يسيئ إلى كبريائه كسلوكك هذا. وإذا كان محدثك زوجاً أو رئيساً أو زبوناً فلا شيء يساوي إساءة ذلك إليك أنت.

لذلك حاول أن تنسى جميع الملهيات التي تضج في الغرفة أو موعدك مع طبيب الأسنان. أظهر إصغاءك الكلي بنظرة مباشرة إلى محدثك أو بإيماءة مشجعة من رأسك أو بإشارة من يدك تحثه على متابعة حديثه. حتى طريقة جلوسك، إذا كنت منتبهاً ومرتاحاً..، تدل على اهتمامك كأنك تعبّر عنه بالكلمات.

2/ افسح المجال لغيرك.

التمسك به، بل افسح المجال لسواك. يظن كثيرون أن النجاح في الحياة الاجتماعية يتوقف على مقدرتنا على الصمود في المحادثة. لقد روت لي زوجة موظف في السلك الديبلوماسي الساعات المؤلمة التي قضتها في الحياة الاجتماعية في بداية ممارسة زوجها مهنته:

قالت: «كنتُ فتاة من بلدة صغيرة، ووجدت نفسي للمرة الأولى في غرفة ملأى بأشخاص ماهرين في فن المحادثة جاؤوا من أنحاء العالم. وكنت أُجهد نفسي في البحث عن موضوع أتحدث عنه، بدلاً من الإصغاء إلى ما كان يقوله هؤلاء الأشخاص».

وأخيراً، في إحدى الأمسيات، أفضت تلك السيدة بمشكلتها إلى ديبلوماسي كبير، وكان هادئاً ومحبوباً جداً. فقال لها: «لقد اكتشفت منذ زمن طويل أن كل محدث يحتاج إلى شخص يصغي إليه. صدقيني إذا ما قلت لك إن الذي يحسن الإصغاء هو شخص نادر ومرغوب فيه جداً في الحفلات الاجتماعية، كالمياه العذبة وسط الصحراء».

3/ شجّع الطرف الآخر على الحديث.

ساعد الشخص الآخر على الانطلاق في الكلام بإبدائك ملاحظات قصيرة، أو بطرحك بعض الأسئلة التي تُظهر أنك مصغ إلى ما يقول، وأن تكون ملاحظاتك من نوع: «صحيح» «وبعد ذلك»؟ إن التحدث إلى شخص لا يتجاوب معك هو كالصياح في هاتف معطل، فإنك تشعر حالاً بسخافة الموقف وتترك الهاتف.

لنفرض أنك تتناول طعام الغداء مع صديق قديم يخبرك أن شجاراً نشب بينه وبين زوجته، وأنه لم ينم كثيراً خلال الأسبوع. وإذا كنت، كالكثيرين منا، تخاف التدخل في شؤون الآخرين فقد تقول له: «لكل زواج عثرات عابرة»، ثم تبدل الحديث بقولك: «ما الذي طلبته؟ السمك أو اللحم المشوي؟». إنك بذلك تخبره بطريقة غير مباشرة أنه من الأفضل أن يحتفظ بمشاكله لنفسه.

ولكن لنفرض أنك اتخذت موقفاً إيجابياً وقلت له: «إني لا أستغرب

أرقك، ولا بد من أنك تألمت كثيراً من هذا الوضع». إنك بذلك تعطي صديقك فرصة للتعبير عن مشاعره المكبوتة، ولا شك في أنه سيشعر بالارتياح. قليلون جداً أولئك الذين يعتمدون على أنفسهم إلى حد أنهم لا يشعرون أحياناً بحاجة إلى الإعراب عن مشاكلهم لصديق يجيد الإصغاء.

4/ حاول أن تفهم مضمون الكلام.

من السهل أن نسمع الكلمات فقط وتفوتنا الفكرة الحقيقية وراءها، حتى وإن نكن نصغي إلى أشخاص نحبهم كثيراً. قد يشن أحدهم هجوماً غاضباً بقوله: «ما الذي تعنيه؟ هل بك حاجة إلى المال؟ كل ما تعرفه هذه العائلة هو التبذير!» كلام قد لا يكون له أي علاقة بتبذير العائلة للمال، فما هي الفكرة الحقيقية إذاً؟ ـ «لقد أمضيت يوماً مزعجاً في عملي اليوم، وإني على وشك الانفجار!».

إذا كنت تجيد الإصغاء، فإنك تفهم شعور الألم والخيبة وراء ذلك الانتقاد. وبعد هدوء العاصفة يمكنك أن توجه بضع كلمات تظهر اهتمامك بمحدثك، كقولك مثلاً: «إنك تبدو تعباً، هل كان يومك مجهداً؟». . هذا الكلام قد يساعد الشخص الآخر على التنفيس بطريقة أكثر إيجابية عن مشاعره المؤلمة. إن الوضع الذي كان على وشك أن يصبح خصاماً مرّاً ينقلب مشاركة هادئة تعزز الزواج.

5/ إصغِ من دون أن تدين الشخص الآخر.

جميعنا نتحمس لوضع مقاييس للصواب والخطأ ونصدر أحكاماً على الآخرين. لكننا بإدانتنا لهم بدلاً من الإصغاء إليهم نقطع خطوط الاتصال معهم.

تقول طبيبة نفسية إنه من الضروري أن تظهر للآخرين أنك تهتم بهم وتتقبلهم حتى وإن لم توافق على سلوكهم. الإصغاء يجعلهم يدركون ذلك.

فعندما يعود مراهق إلى بيته في الثالثة صباحاً يصعب على أهله أن يتذكروا أهمية الإصغاء إليه. بل النزوة تدفعهم إلى الصياح في وجهه: «لا

أريد أن أسمع ما حدث!» هذا الموقف لا يخرب العلاقات فحسب، بل يحدث أمراً أخطر من ذلك كثيراً. فهو يضعف ثقة المراهق بنفسه. لا بأس في أن تُعلمه بتأثير سلوكه عليك كأن تقول له: «لقد قلقنا عليك كثيراً». ولكن اسمح له في الوقت نفسه أن يخبرك بالأمر من وجهة نظره هو. الأطباء النفسانيون يحذرون من أن إعادة الثقة بالنفس إلى الأشخاص الذين نشأوا في بيت لا يصغي فيه الوالدان على الإطلاق، أمر يتطلب في الغالب معالجة نفسانية لسنوات عدة.

جميعنا نشعر بحاجة ملحة إلى أن يصغي الآخرون إلينا، وعيادة الأطباء النفسانيين ملأى بأشخاص محتاجين إلى من يصغي إليهم ليس أكثر. وفي معظم الأحيان، تنقطع الاتصالات الإنسانية لعدم وجود المصغين ولكثرة المتكلمين.

يقول مستشار في الشؤون العائلية حقق رقماً قياسياً في تسوية العلاقات المنقطعة: «إني في الواقع لا أعمل كثيراً لإعادة الأمور إلى مجاريها بين أفراد العائلة، وجل ما أفعله هو أن أهيئ الفرصة لكل منهم لكي يتكلم بدوره بينما يصغي الآخرون من دون مقاطعته. وغالباً ما تكون تلك المرة الأولى، خلال سنوات، التي أمكنهم الإصغاء بعضهم إلى بعض».

حقاً إن الإصغاء فعل اهتمام غير أناني، يسمح لنا الدخول إلى دائرة الصداقة والدفء الإنساني.

ولذلك فقد قال ربنا تعالى: ﴿**الذين يستمعون القول فيتبعون أحسنه**﴾.

*

ثالثاً ـ فن الحوار:

الحوار هو وسيلة الإنسان الأولى للتعامل مع أخيه الإنسان، ولذلك فقد زوده الله ـ تعالى ـ بالقدرة على النطق حتى يتفاهم به مع الآخرين.

غير أن الحوار ليس موهبة نولد بها، بل هو «فن» و «علم» لا بدّ من أن نحسن تعلّمه..

وهنا مجموعة طُرق تحسّن لديك فن الحوار، وتجعلك قادراً على التأثير في الآخرين.

1/ اطْرق في المرء ما يثيره.

يقول «جون هـ. جونسون» وهو صاحب واحدة من أنجح الشركات الأمريكية في عدة مجالات: «عزمت على أن أبني مكتباً في شيكاغو يكون المركز الرئيسي لشركتي. وبعدما تنقلت من مصرف إلى مصرف ولم أحصل على قرض صممت على بدء المشروع مهما كلف الأمر. أخذت مليوني دولار من مالي الخاص، واتفقت مع مقاول على أن يشرع في البناء ريثما أتمكن من الحصول على خمسة ملايين دولار أخرى في مقابل رهن عقاري، علماً أنه إذا لم أحصل على هذا الرهن قبل أن يستنفد المقاول مالي فسيوقف البناء.

«بدأ البناء واستمر حتى لم يبقَ من المال إلاّ ما يكفي أسبوع عمل. وحدث أن كنت أتناول طعام العشاء في مدينة نيويورك مع مدير شركة «متروبوليتان لايف إنشورنس». فسحبت نسخة من تصميم المبنى كنت أحملها دائماً، وحاولت أن أثير اهتمامه بتمويل البناء. وعندما اتضح له أنني أهم ببسط الخريطة على مائدة الطعام قال: «لا يمكن أن نتكلم هنا. تعال غداً إلى مكتبي».

«في اليوم التالي أخبرني أن المتروبوليتان قد تعطيني القرض المطلوب. فقلت: «عظيم! إنما المشكلة الوحيدة هي أنني أحتاج إلى تنفيذ التعهد اليوم».

قال: «لا شك في أنك تمزح، نحن لا نعطي تعهداً بقرض في يوم واحد».

«وقفت عن كرسيّ وتقدمت منه قائلاً: «أنت المسؤول الأول عن هذه الإدارة.. ربما آن لك أن ترى ما إذا كانت لك السلطة الكافية لتنفيذ هذا العمل في يوم واحد».

ابتسم وقال: «أنت تمزح، لكنني سأحاول».

لقد حاول. وما قال إنه لا يمكن عمله قد عُمِل. وعدت أنا إلى شيكاغو قبل نفاد مالي بساعات.

فن الإقناع يكون في أن تكتشف في المرء الناحية التي تجعله يقول نعم. وفي هذه الحال كانت الناحية الحساسة شعور المدير بسلطته الخاصة.

2/ إيجاد أرضية مشتركة والتشديد عليها.

قد تختلف أنت والزبون في أمور كثيرة، لكنك أنت هناك لإبراز القيم والآمال والطموحات التي تربط بينكما.

يقول «جون ـ جونسون» نفسه: «مقابلتي البالغة خمس دقائق، تسبقها أشهرٌ من التحضير. وحين تبدأ الساعة تدق أعرف كل شيء عن اهتمامات الزبون وعواطفه وهواياته ورغباته.

استعملت مرةً هذا النوع من الاتصال للحصول على إعلان من «زينث راديو كوربوريشن». كان على رأس هذه الشركة آنذاك أوجين ف. ماكدونالد الابن، وهو إداري لامع وهجومي. كتبت إليه رسالة أطلب فيها موعداً للتحدث عن الفائدة الإعلانية لشركة «زنيث» في أمريكا السوداء. وأجاب ماكدونالد للحال: «تسلمت كتابك، لكنني لا أستطيع أن أراك. فأنا لا أتولى شؤون الإعلان». وهكذا أيقنت أنه يريد التخلص مني.

لم تخمد همتي، ففي كل نقطة تحول في حياتي كان الناس يقولون لي في البدء: «لا». وهنا لم أكن مستعداً لأن أدع ماكدونالد يتملص بذلك الجواب العادي. فأبيت التسليم.

قلت لنفسي: حسناً، إنه رئيس الشركة ولا يعالج شؤون الإعلان، فماذا يعالج إذاً؟

الجواب واضح، إنه يعالج سياسة الشركة، بما فيه السياسة الإعلانية. كتبت إليه ثانية أسأله هل أستطيع المجيء للتحدث عن سياسته الإعلانية في المجتمع الأسود.

أجاب: «أنت ملحاح أيها الشاب. سأراك، ولكن إذا حاولت التكلم عن الإعلان في مشورتك فسأنهي المقابلة».

أحدث جوابه هذه مشكلة جديدة. عمَّ سنتكلم إذاً؟

لجأت إلى كتاب فيه خلاصات سير رجال مشهورين. فوجدت أن ماكدونالد كان مستكشفاً زار القطب الشمالي بعد مرور سنوات على قيام ماثيو هنسون والكومودور روبرت بيري برحلتهما الشهيرة إلى القطب الشمالي في العام 1909. وكان هنسون زنجياً، وهو ألّف كتاباً عن خبراته.

كان ذلك هو الممر الذي احتجت إليه. طلبت من محرر مجلتنا في نيويورك أن يقابل هنسون ويطلب منه توقيع نسخة من كتابه كإهداء إلى ماكدونالد. وخطر لي أيضاً أن هنسون موضوع جيد لقصة، فسحبت مقالاً من عدد مجلة «إبوني» المنوي إصداره في يوليو (تموز) وأدرجت مكانه نبذة عن سيرة هنسون.

أول كلام بادرني به ماكدونالد عندما دخلت مكتبه هو: «أنظر إلى هذا الحذاء الثلجي. لقد أعطاني إياه ماثيو هنسون. إنني أعتبره صديقاً. أتعرف شيئاً عن الكتاب الذي ألّفه؟».

أجبت: «نعم، ولدي منه نسخة، وقد كان لطيفاً جداً فوقّع عليها إهداءً إليك».

تصفح ماكدونالد الكتاب بسرور واضح ثم قال متحدياً: «أنت تصدر مجلة سوداء، يبدو لي أن مجلة سوداء يجب أن تورد مقالاً عن رجل مثل ماثيو».

وافقته، وسلمته نسخة من عدد يوليو (تموز). فتصفح المجلة وهز رأسه استحساناً. قلت له إنني أسست المجلة لإبراز منجزات رجال مثل هنسون الذين أثبتوا أن التفوق يحطم كل الحواجز.

قال: أتعرف؟ إنني لا أرى سبباً يحول دون الإعلان في هذه المجلة».

3/ بادر إلى تحريك الطرف الآخر بما يؤثر فيه.

هناك شيء ما يجعل كل إنسان يتحرك أو يقول نعم. قد لا يمتّ ذلك إلى حياته العملية، فقد يكون حلماً أو أملاً أو التزاماً لشخص أو مبدأ.

الأمر الأهم الذي يجب تذكره هو أننا نعيش منكمشين جداً على أنفسنا. وفي محاولتنا إقناع الآخرين بأفكارنا نحتاج إلى مزيد من التركيز على ما يريدون هم لا على ما نريد نحن.

فإذا أردت أن يقضي شخص حاجةً حيوية لك، فعليك أن تبرز ما يريد هو، وتقنعه بأن من مصلحته الذاتية دفع مصلحتك إلى الأمام. وإذا أردت الآخرين أن يساعدوك فلا يجوز ألا تكترث لهم وتهتم بهم، وبما يحبون وليس بما تحبه أنت.

إنك تريد أن تصيد طيراً، فإنما تضع في المصيدة ما يرغب فيه الطير، وليس ما ترغب فيه أنت..

وكما في قلوب الطيور، كذلك في قلوب بني آدم فلكي يلين لك قلب امرئ فلا بدّ من أن تلين له أنت أولاً، بأن تحركه بما يتحرك به هو، وبما يثيره.

وهذا ما فعله «جون جونسون» السابق الذكر.. يقول الرجل: «جاء مندوب شركة من تنيسي إلى شيكاغو، بغية الترويج لصنف جديد من مستحضرات التجميل. فاشتريت بعضاً منه لشركة مستحضرات التجميل التي أملكها. ثم ذهب المندوب إلى مدينة نيويورك وباع هناك طلبين أكبر من طلبي. ولما عاد إلى تنيسي لم يجد وقتاً لتأمين طلبي الصغير.

أما أنا، فبناء على وعده تعاقدت مع المتاجر على أن تفسح لي رفوفاً لعرض هذا الصنف. لكنه كلما اتصلت به صرفني بسرعة. قلت لنفسي: علي أن أجد طريقة أقنع بها هذا الرجل بالوفاء بوعده. ماذا يحركه؟ ثم خطر لي: الشرف، إنها كلمة غالية في الجنوب.

اتصلت به من جديد وقلت: «أنت جنوبي، وأنا جنوبي، وأريدك أن

تعلم أنني اشتريت عمداً هذه المادة من شركة جنوبية، مع علمي أنها متوافرة لدى مستوردين كثيرين. عندما كنت في الجنوب لم يكن الرجال البيض يقطعون للرجال السود وعوداً كثيرة، ولكن إذا ما أعطوك كلمتهم وثقت بها. لقد مضى على غيابي عن الجنوب أربعون سنة. فهل تغيّر الرجال البيض كثيراً؟».

ران صمت طويل على الهاتف، ثم قال لي المندوب: «يا جونسون، متى تحتاج إلى هذه البضاعة؟».

أجبته: «في الأسبوع المقبل».

قال: «ماذا عن هذا الأسبوع؟».

❊

لنتعلم من رب العزة والجلال، فاللّه تعالى عندما يطلب من العباد أن يتقوه ويطيعوه، ويحذرهم من الذنوب والمعاصي والظلم والخيانة فهو يتحدث لهم عن «الجنة» و «النار» ومن هو الذي لا يرغب في الجنة؟

ومن هو الذي لا يخاف من النار؟

أمّا الأنبياء فهم كلفوا أن يتحدثوا مع الناس على قدر عقولهم..

أنشد النجاح الطويل

- القصور المبنية على الرمال، سرعان ما تدمرها الريح..
كذلك النجاحات قصيرة الأمد..

- أن تحقق أهدافاً كبرى، وإن في وقت متأخر، خير من أن تحقق أهدافاً صغيرة في وقت سريع.

- في الأهداف كما في الآلات الصناعية، استخدموا نوعية تدوم.

- حاول أن تكون بعيد المدى..
فتلك من صفات عظماء التاريخ.

رفض والت ديزني صاحب مدينة الألعاب الكبرى في العالم إنتاج أي فيلم ما لم يثبت له أنه يملك ميزة البقاء. ففي العام 1938، بعد عمل دام ستة أشهر في فيلم «بينوكيو» أوقف «والت» فجأة إنتاج الفيلم لمجرد اقتناعه بأنه يفتقر إلى «قلب» وقال: «أي شيء لا يملك قلباً لا يمكن أن يكون جيداً أو يدوم. بالنسبة إليّ، المرح يتضمن الضحك والدموع في آن».

وكان الحل بالنسبة إليه إبقاء صرار الليل الناطق، الذي قتل في مستهل الكتاب، قيد الحياة وجعله يلعب دور ضمير بينوكيو. ولإظهار «نفسية» صرار الليل النابضة بالحيوية طلب رسمه بسبعة وعشرين لوناً مختلفاً، «فجعل له، ليس فقط قبعة زرقاء وصدرة برتقالية وحذاء أصفر، بل أيضاً ألوان مختلفة لأهداب عينيه وداخل فمه وأخمص قدميه».. كما يروي مخرج الرسوم «وارد كيمبال».

ولهذا فإن «بينوكيو» بقي كفيلم يُدهش أطفال العالم في كل مكان، منذ عشرات السنين وحتى الآن.

*

عادة لا يقتصر الناجحون على النجاح قصير الأمد، بل يعملون على النجاح طويل الأمد، أيضاً. فمن أفضل الأمور أن تمتلك نظرة مستقبلية بعيدة المدى. أي أن تملك حلقات متداخلة من الأهداف، وكلما أحرزت نجاحاً في حلقة، وسع دائرة الحلقة الأخرى..

فالنجاح لا يتوقف عند حد. . إلاّ إذا توقف صاحبه. ومن الأهمية بمكان أن يبقى للإنسان هدف أعلى ينشد الوصول إليه مهما تحققت أهدافه. . فالشعور بالوصول، مثل اليأس من الوصول، كلاهما يوقف زحف القوة الروحية للإنسان. .

وإذا كان اليابانيون مثالاً للنجاح فإن من أبرز صفاتهم: الاستثمار في المستقبل. . فالمجتمع الياباني يمتاز بنظرته التي تتجه نحو المستقبل بشكل كبير.

فالشركات اليابانية مثلاً لا تسعى إلى الربح السريع، أو الصعود الدوري للأسهم، لكنّها تقوم بترسيخ وضعها في السوق، هذا الوضع الذي يؤمل أن يؤتي ثماره على المدى الطويل، وهكذا تضع الشركات والحكومة أمامها خمس سنوات، أو عشراً، وحتى عشرين عاماً تحاول أن تحقق خلالها ازدهاراً راسخاً. وهذه النظرة المستقبلية تتجلى في تشجيع اليابان للادخار.

والعامل الذي أعطى قوة اليابان الاقتصادية الضاربة أكبر زخم عرفته هو نزوع المواطنين الطبيعي إلى ادخار المال، وهذه الودائع أمّنت الرأسمال اللازم للمحافظة على المستوى العصري للمصانع، وإنتاجها اللائق، وقد قِيل إن كل العمال اليابانيين يمتلكون نظرة إلى المستقبل تتجلى في عملية الادخار هذه، فإن العنصر الذي مكّن اليابان من احتلال القمّة هو المدّخرات، وحسن توظيفها سواء أكانت حكومية، أم جماعية، أم فردية. فمثلاً في عام 1980 بلغ معدّل ما ادّخره العمال اليابانيون عشرين بالمائة من إيراداتهم الفردية والعائلية، وهذا يفوق ما ادّخره الأمريكيون في الفترة نفسها بثلاثة أضعاف.

إن البعض يريد النجاح السريع. فهو كمن يطلب سندويشاً بدل أن يطلب طعاماً كاملاً. لأن إعداد السندويش لا يستغرق وقتاً. ولكن الطعام الكامل يتطلب مزيداً من الجهد، ومزيداً من الصبر. ولكن هل نتيجة كل واحد منهما واحدة؟

إن طلب النجاح طويل الأمد يتطلب أمرين:

الأمر الأول ـ الإعداد الطويل.

الثاني ـ عدم صبّ الاهتمام على النجاحات الصغيرة المتوفرة، لكي لا تنشغل بها عن النجاح الكبير.

تصور لو أنك مدعو إلى طعام كامل على سفرة رجل كريم، فهل ستأكل لقمات من «السنبوسة» أو «فلافل» أو ما شابه ذلك مما يسدّ شهيتك فلا تستطيع أن تأكل من الطعام الذي ينتظرك في بيت مضيفك؟

إنّ طلب النجاح الطويل يتطلب الصبر الطويل، والإعداد الجيّد، كما يتطلب رفض المغريات الصغيرة المتناثرة في الطريق إلى ذلك.

يقول إليكس هايلي وهو روائي ناجح، وصاحب رواية «الجذور» المشهورة: «كثيراً ما يطلعني شبان على رغبتهم في أن يصبحوا كُتّاباً، فأشجعهم دائماً، وأقرن تشجيعي بشرح الفارق الشاسع بين الكتابة وأن يكون المرء كاتباً».

معظم هؤلاء الشبان يحلمون بالثروة والشهرة لا بالساعات الطويلة أمام الآلة الكاتبة. فأقول لهم: «عليكم أن ترغبوا في الكتابة لا في أن تصبحوا كُتّاباً».

الكتابة في الواقع عمل خاص موحش شحيح المردود. ففي مقابل كل كاتب ابتسمت له الثروة ألوف ذهبت أعمالهم سدى. حتى أولئك الذين حالفهم الحظ أخيراً، غالباً ما استبد بهم الفقر وطواهم الإهمال والنسيان مدة طويلة. تماماً كما حصل لي».

ثم يشرح الرجل قصته تلك بالقول:

«عندما تركت عملي في خفر السواحل، بعد عشرين سنة من الخدمة لأصبح كاتباً حراً، كنت أعقد آمالاً على النجاح ولم تكن لي تطلعات إلى الربح المادي. كل ما كان لدي صديقٌ مقيم في نيويورك يدعى جورج سيمز، وكنا ترعرعنا معاً في بلدة هيننغ بولاية تنيسي. عثر لي جورج على مكان أقيم فيه وهو عبارة عن مجرد قبو في المبنى حيث كان يعمل ناطوراً. لم أكترث

للبرد الذي قضَّ مضجعي ولا لعدم توافر حمام في الغرفة، بل سارعت إلى شراء آلة كاتبة مستعملة فشعرت وبدأت، إذ ذاك بأني كاتب حقيقي.

مرت سنة والحظ لم يقرع بابي. فراح الشك يتآكلني. لم يتيسَّر لي بيع قصة من تأليفي، فكنت أجني قوتي بشق النفس. لكنني كنت راغباً في الكتابة، أحلم بها منذ سنوات طويلة، وقررت ألا أكون واحداً من أولئك الذين يموتون وهم يتساءلون: «ترى كيف كانت حياتي لو فعلت كذا؟» بل سأختبر حلمي دوماً وإن اقتضى ذلك العيش في الشك والخوف من الفشل. فهذا هو عالم ظلال الأمل، وعلى كل امرئ حالم أن يتعلم العيش فيه.

ذات يوم تلقيت مكاملة غيّرت مسار حياتي. والشخص الذي اتصل بي لم يكن مندوباً ولا ناشراً يعرض عليّ عقداً رائعاً، بل على العكس تماماً، كان الاتصال بمثابة منبه يغويني لكي أتخلى عن حلمي في أن أصبح كاتباً مرموقاً. فقد اتصل بي صديق من خفر السواحل انتقل إلى العمل في سان فرنسيسكو، وكان أقرضني بضعة دولارات في ما مضى، فسألني مازحاً: «متى ستعيد إليّ الخمسة عشر دولاراً يا أليكس؟».

فأجبته: «عندما أوفق ببيعة».

فقال: «لدي فكرة أفضل، فنحن في حاجة إلى موظف هنا، وسندفع له ستة آلاف دولار في السنة. الوظيفة لك إن أردتها».

ستة آلاف دولار عام 1960!، كان ذلك راتباً جيداً يؤمن لي شقة سكنية جميلة وسيارة مستعملة ويسدد ديوني. وقد أستطيع ادخار مبلغ صغير، فضلاً عن أني سأتابع الكتابة إلى جانب الوظيفة.

وفيما الدولارات تتراقص في مخيلتي لمعت فكرة في رأسي أعادت إليّ صوابي. وسرعان ما بزغ من أعماقي قرار عنيد لا يلين. فحلمي هو أن أكون كاتباً متفرغاً، وهذا ما سأحققه.

وإذا بي أقول لصديقي: «لا، شكراً، سأثابر على الكتابة».

أعدت سماعة الهاتف إلى مكانها ورحت أجوب الغرفة ذهاباً وإياباً شاعراً

بأنني فقدت رشدي. ثم توجهت إلى الخزانة المسمرة في الحائط وأخرجت منها محتوياتها: علبتي سردين. وغاصت يداي في جيوبي فأخرجت منها 18 سنتاً. أخذت «ممتلكاتي» ووضعتها داخل كيس من ورق قائلاً في نفسي: «هذا كل ما جنيته حتى الآن يا أليكس».

ولا أظنني شعرت بمثل هذا الإحباط من قبل.

كنت أود أن أخبركم بأن الأمور أخذت في التحسن فوراً، لكنها لم تتحسن. والحمد لله على أن جورج سيمز كان هنا ليساعدني خلال هذه المحنة.

تعرفت من خلال جورج إلى فنانين مكافحين أمثال جو ديلاني، وهو رسام بارع من نوكسفيل غالباً ما كان يفتقر إلى ثمن طعامه، فكان يعيش على فتات اللحم والعظام من جاره الجزار وعلى الخضر الذابلة التي يهبه إياها البقال.

إنَّ أشخاصاً أمثال ديلاني باتوا قدوة لي. وأدركت أن على المرء أن يضحي ويعيش بإبداع لكي يحقق حلمه. هذا هو قوام الحياة في عالم الظلال.

ولما استوعبت هذا الدرس بدأت أبيع مقالاتي تدريجاً. كنت أكتب عن مواضيع يتجادل فيها كثيرون مثل: الحقوق المدنية، والزنوج الأمريكيون، وأفريقيا. وسرعان ما عادت بي الذاكرة إلى طفولتي كما تطير العصافير صوب الجنوب. وفي سكون غرفتي تناهت إليّ أصوات جدتي وابنة عمي جورجيا والعمة بلوس والعمة ليز والعمة تيل وهن يروين قصصاً حول عائلتنا والعبودية.

تلك كانت قصصاً حاول الزنوج الأمريكيون تجنبها من قبل، لذا أبقيتها لنفسي طويلاً. ولكن ذات يوم، فيما كنت أتناول طعام الغداء مع محررين في مجلة «ريدرز دايجست»، رويت لهم بعضاً من قصص جدتي وأقاربي وأسررت إليهم بأنني أحلم في تقصي سيرة عائلتي منذ أسر أول سلف لي

وإنزاله مكبلاً بالسلاسل على الشاطئ الأمريكي. وانتهى الغداء وغادرت المكان حاملاً عقداً ساعدني في أبحاثي وكتاباتي طوال تسع سنوات.

وبدأتُ رحلة طويلة بطيئة انتشلتني من الظلال. ونشر كتابي «Roots» الجذور عام 1976 بعد 17 سنة على تركي وظيفتي في خفر السواحل. وعرفت شهرة ونجاحاً لم يختبرهما سوى قلّة من الكُتّاب. وتحولت الظلال أضواء باهرة.

وللمرة الأولى في حياتي امتلأت جيوبي مالاً وشُرّعت الأبواب في وجهي.

وذات يوم فيما كنت أرتب أمتعتي عثرت على علبة تحوي أشياء امتلكتها قبل سنوات، ووجدت داخلها كيساً من ورق.

فتحت الكيس فعثرت على علبتي سردين صدئتين وقطع نقدية. فاجتاح الماضي مخيلتي ورأيتني منحنياً فوق آلتي الكاتبة في شقتي الجرداء الباردة وقلت في نفسي: «هذه الأشياء جزء من جذوري أيضاً، ولا يجوز أن أنسى ذلك».

فأرسلتها إلى محترَف لوضعها ضمن إطار بلاستيكي أبقيه على مرأى من ناظري. وها هي الآن على طاولة مكتبي في نوكسفيل بولاية تنيسي، إلى جانب جائزة «بوليتزر» الأدبية وصورة لتسع جوائز «إيمي» نالها المسلسل التلفزيوني «الجذور» وميدالية «سبينغارن» التي منحتني إياها «الجمعية الوطنية لتقدم الشعوب الملوّنة». ويصعب عليّ أن أحدد أيّاً من هذه الجوائز تحمل معنى أبلغ بالنسبة إليّ. لكن واحدة فقط تذكرني بالشجاعة والمثابرة الضروريتين للصمود في عالم الظلال.

حقاً، إنها أمثولة إلزامية لكل حالم.

واجه ضغوط العمل بالحكمة

- كل ضغط جديد يحمل لك فرصة جديدة للإبداع والتطوير.

- أبطال التاريخ تصنعهم ساحات المنافسة، وأجواء المعامل، وقاعات المكتبات..
  وليس حلبات الرقص، وساحات اللعب، وغرف النوم.

- ضغوط الحياة تحدّيات لاختيار الشيء الأفضل.

- التوازن بين متطلبات العمل ومتطلبات المعيشة يؤدي إلى تجديد النشاط.

إبان الحكم النازي في ألمانيا، تعرّض الكثيرون للاعتقال في المعسكرات، وجرت تصفية بعضهم..

وكان من بين المعتقلين طبيب نفسي يدعى «فرانكل» وقد جرى تعذيبه بمختلف الأساليب... وقد مات كل من والديه وزوجته وأخيه، وفيما عدا شقيقته، فقد أُبيدت عائلته بكاملها..

ولم يكن مصير فرانكل معلوماً لديه، إذ كان من الممكن أن تتم تصفيته، أو أن ينجو ويكلف بنقل جثث الموتى..

وذات يوم بدأ يدرك ما أسماه ـ فيما بعد ـ «آخر الحريات البشرية» وهي الحرية التي لا يستطيع السجانون انتزاعها من أي سجين.

فباستطاعة السجّان أن يسيّر محيط السجين كله، وأن يفعل ما يريد بجسده، ولكن تبقى روحه سليمة لا يمكن لأحد أن يفرض عليها ما يريد.. ففي إمكان أي كان، وفي أحلك الظروف أن يقرر داخل نفسه كيف يؤثّر الضرب والشتم والركل والتعذيب فيه.. أي أن ردّة الفعل تبقى من اختصاص السجين. هنا تكمن الحرية الحقيقية للإنسان وهي حرية الاستجابة للتحدي.. وفيها تكمن القوة على اختيار الرد على الأفعال الضاغطة.

وهذا ما فهمه فرانكل، فقد أخذ يتصوّر نفسه في ظروف مختلفة، حتى لا تأتي ردود أفعاله بالشكل الذي يريده سجانوه.. ففي خضم تجربته تصوّر وكأنه قد أطلق سراحه، وأنه أخذ يحاضر في قاعات مليئة بالناس وأنه يعطي دروساً مما تعلمه أثناء تعذيبه..

ولمواجهة سلسلة من أنماط التعذيب المختلفة التي تؤثر في الذاكرة والعقل والخيال، مارس فرانكل حريته البدائية حتى نمت، وكبرت، وأصبحت لديه حرّية أكبر من السجانين. . وفيما كان لدى هؤلاء خيارات أكثر ينتقونها من داخل محيطهم، كان لدى فرانكل حرية أكثر كي يختار ردة فعله من خارج محيطه، وبمرور الزمن أوجد محيطاً يمارس فيه تماسكه، كما ساعد الآخرين على إيجاد معنى لمعاناتهم، وسمواً لوجودهم داخل السجن.

لقد اكتشف تلك الهبة الإلهية التي تعني «إدراك الذات» والقدرة على التحكم في ردة الفعل، وهي ما يعبر عنها بالمبدأ الأساسي للطبيعة البشرية: «ما بين الحث والاستجابة يمتلك المرء حرية الاختيار». .

*

النجاح يتطلب الكثير من العمل. .

والكثير من العمل يؤدي إلى الكثير من الضغوط.

والكثير من الضغوط يحتاج إلى الكثير من الحكمة حتى لا يخسر المرء نفسه، وعمله، تحت وطأتها.

*

لا شك في أن الانتحار من أجل النجاح ليس مطلوباً بل لا بدّ من سلوك طريق وسط بين العمل المضني الذي يؤدي إلى الهلاك، وبين التكاسل المفضي إلى الفشل.

إن أهم ما يجب على العاملين أن يتعلموه هو أن يكتشفوا الطريقة الخاصة التي تتناسب مع أعمالهم لمواجهة ضغوط العمل، وأن ينسقوا الأمور في مراتب من الأهمية. والاستعداد للتضحية بالمهم من أجل الأهم، وبالتافه من أجل المهم.

وفيما يلي مجموعة نصائح عملية قد تنفعك في مواجهة ضغوط العمل:

1/ ادرس التوقعات جيداً قبل حصول الضغط.

إن أفضل علاج هو الوقاية.. وهذا ينطبق في كل مجالات الحياة.. فلكي تواجه ضغوط الحياة ادرسها أولاً.

فإذا كانت هنالك وظيفة جديدة تنتظرك فحاول أن تدرس الصعوبات التي سوف تترتب عليها، ومنذ البداية تعلّم كيف تواجهها..

2/ استمدّ القوة من جبّار السّماوات والأرض.

لكي تحافظ على كيانك، قوّي إيمانك.. واعلم أن من المستحيل الصمود تحت ضغوط الحياة ما لم يشعر المرء أن يداً قوية تسند ظهره..

ضع أمامك لافتة كتب عليها: «يد الله فوق أيديهم» أو كتب عليها «ومن يتوكل على الله فهو حسبه».

3/ اركب ضغوط الحياة.

كل ضغط من ضغوط الحياة يحمل لك فرصة جديدة للتقدم، بشرط واحد وهو أن تركبه، بدل أن يَركبك..

إن المرء كلما واجه ضغطاً واجه معه تحدياً جديداً ليختار الشيء الأفضل، مما يعني أن يرتفع درجة جديدة.

إن مراسلي وكالات الأنباء عندما يقابلون أحد الأبطال ـ في أي مجال كان ـ فإنهم لا يسألون: «كيف فعلت ذلك تحت شتى الضغوط؟».

لأن المراسلين يعرفون جيداً، ما يعرفه الطرف الآخر وهو أن الضغوط هي التي ساعدتهم على النجاح.

يقول المثل: «إن الضغط يوحد ما بين الأشياء المتباعدة. وفي غيابه يستحيل بلوغ القمم».

4/ افعل كل ما يساعدك على الاسترخاء.

الاسترخاء المؤقت وليس الهروب، عامل جيد لمواجهة الضغوط..

ولا نعني بالاسترخاء مجرد استرخاء الجسد، بل استرخاء الروح أيضاً.

فقراءة سورة قرآنية، أو قصيدة شعرية، أو كتابة رسالة لصديق، قد يكون في ذلك استرخاء للروح أكثر من الصمت ومدّ الرجلين في حالة النوم.

5/ لا تبدّل حياتك جذرياً وأنت تحت وطأة الضغط المتطاول.

في ظرف كهذا لا ترغم نفسك على الانسجام مع أناس جدد أو على اكتساب عادات جديدة. ولا تشترِ بيتاً آخر، لأن الوضع الذي تعانيه ليس الظرف المناسب لذلك. بل تريَّث حتى تهدأ الأمور.

6/ استمد العون من الأهل والأصدقاء.

إذا عرض أفراد عائلتك وأصدقاؤك مساعدتهم لك وقت الضيق، فلا تتردد في قبولها. وإن لم يعرضوها فاسع أنت إليها.

إن كل إنسان يحتاج على الدوام إلى شخص يفاتحه بكل شيء، ويفاتحه هو أيضاً بكل شيء.

استشر في أمورك أصدقاءك المقربين، وأولادك، وزوجتك.

7/ تعلّم من أبطال التاريخ.

قراءة تاريخ العظماء، تعلمك الكثير في كل مجالات الحياة، ومنها أيضاً كيفية مواجهة ضغوط العمل. إن قراءة سيرة العظيم تنقل إليك شجاعته، وتعطيك قوته.. فتشعر وكأنه يسندك في أوقات الشدة.

8/ لا تكبّر المشكلة.

بعضهم يضيف على المشكلة توهماته الخاطئة، فيراها أكبر من حجمها..

ولكي تواجه المشكلة كما هي قل لنفسك «اهدئي إن الوضع ليس على وشك الانفجار كما تتوهمين».

وبدل أن تذهب بعيداً في توقعات وهمية ركّز أفكارك على الأمور القريبة، والحوادث الوشيكة.

ومن المهم أن تتذكر أنك لن تستطيع السيطرة على كل شيء.

ولا بأس أن تنظر كلما واجهت صعوبات ومشاكل، إلى ما يجري في الكون وأن تتذكر أن الشمس سوف تشرق كل يوم، وأن النجوم سوف تلمع كل ليلة..

يقول أحد الكُتّاب: بين معارفي مسؤول في مؤسسة اعتاد أن يعمل معظم الوقت تحت ضغوط قوية وأن يرضي رؤساءه الكثيرين. وكلما واجه صعوبة وضع قدميه على الطاولة وراح يفكر في ما يستطيع أولئك الرؤساء فعله. وإذ ذاك يهتف قائلاً: «إنهم لا يتسطيعون قتلي، كما لا يمكنهم أخذ زوجتي وأولادي وأصدقائي. كل ما يستطيعونه هو حجب الراتب عني».

وأحياناً أرى أن نطاق مخاوف هذا الشخص غير مبرر. إلاّ أن طريقته في جبه الصعوبات صائبة وفعّالة.

9/ اهتمّ بطعامك واستراحتك.

من الضروري أن تختزن الطاقة، لكي تواجه بها الظروف الصعبة. وهذا يتطلب الاهتمام بالغذاء السليم، خاصة طعام الفطور.

كما لا بدّ من الاهتمام بالاستراحة، والنوم حسب المطلوب، فالإرهاق يؤدي إلى الانهيار.

10/ مارس عملاً جسدياً.

انظر إلى الفلاح وهو يعمل بأدواته جاهداً على رغم الربح المادي الضئيل الذي يدره عليه عمله.

إن قوة المواجهة لا تتحقق من غير ممارسة بعض التمارين الرياضية في أوقات الفراغ.

11/ روّح عن نفسك.

عندما تزداد الضغوط لا بدّ من الترويح عن النفس، وذلك لتخفيف وطأتها على الجسد والروح.

وهنا يمكنك القيام بسفرة قصيرة، أو ممارسة هواية معينة، أو اللجوء إلى النوم.

فكل هذا يؤدي إلى زيادة قدرتك على مواجهة الضغوط اليومية.

12/ خفّف من الأعمال.

يقول رسول الله (ص): «إن هذا الدين متين، فأوغلوا فيه برفق فإنّ المنبّت لا أرض قطع ولا ظهراً أبقى».

وإذا كان المطلوب أن لا نتطرف في أداء العبادات فكيف بالأعمال الدنيوية؟

توقّع المعجزات

- انتظار المعجزة هو ذلك الأمل الذي يدفعك إلى الاستمرار في العمل حتى يتحقق لك النجاح..
وهو ليس - على كل حال - بديلاً عن العمل، ولكنه روحه ورفيق دربه.

- تحيط بنا المعجزات، في كل مرافق الحياة. وإن كنّا لا نراها إلاّ في بعض الحالات.

- ينتظر البعض أن يرى المعجزة بعين البصر. ولكن المعجزة لا يمكن أن تُرى إلاّ بعين البصيرة.

- كل الفرص تمرّ على الجميع بالتساوي، فيهملها الفاشلون، ويستغلها الناجحون..
كذلك الأمر مع المعجزات.

لاحظ أحد الشباب في أمريكا خلال دراسته أن هنالك الكثير من العيوب في النظام التربوي ورأى أن بإمكانه تصحيح تلك العيوب لو كان رئيساً لإحدى الجامعات. وصمم بناء على ذلك تأسيس جامعة جديدة يمكنه فيها وضع أفكاره موضع التنفيذ بطريقة تختلف عن الأساليب التربوية التقليدية، وكان في حاجة إلى مليون دولار لتنفيذ مشروعه، فكان عليه أن يبحث عن ذلك المبلغ من المال، وتلك هي المسألة التي شغلت بال ذلك الشاب الطموح.

لكنه لم يحقق تقدماً في جمع المال المطلوب لتأسيس الجامعة، وكان يحمل هذا الهم معه إلى فراشه في كل ليلة ويستيقظ معه في الصباح، ويحمله إلى كل مكان يذهب إليه حتى تحول إلى «هاجس» يلح عليه في كل لحظات حياته.

ثم سرعان ما أدرك ـ كما يدرك كل الذين ينجحون في الحياة ـ أن الهدف المحدد سلفاً هو نقطة البداية التي يجب الانطلاق منها لتحقيق فكرته، وأدرك أيضاً أن وضوح ذلك الهدف يوفر الحيوية والنشاط والطاقة عند دعمه بالرغبة المشتعلة لترجمته إلى حقيقة.

ومع ذلك لم يعرف الشاب كيف، ومن أين يمكنه الحصول على مبلغ الميلون دولار؟..

وكان يمكن له أن يتخلى عن مشروعه ويقول: «حسناً إن فكرتي جيدة، لكنني لست قادراً على فعل شيء، لأنني لست قادراً على جمع المليون دولار».

وهذا ما يحصل لكثير من الناس في الحالة ذاتها، لكن هذا الشاب لم يفعل ذلك بل إن ما فعله كان أمراً آخر. وأجد من الضروري تعريفكم به من خلال كلماته:

يقول الشاب: واسمه «كونزالس»: «في أحد أيام السبت جلست في غرفتي أفكر في الوسائل التي تمكنني من جمع المال الضروري لتأسيس الجامعة التي أفكر فيها، وكنت مستغرقاً في التفكير، فقلت لنفسي إنني على مدى سنتين لم أفعل شيئاً سوى التفكير!».

«وقد جاء وقت العمل!».

«وهكذا صممت في تلك اللحظة وفي ذلك المكان أنه يجب عليّ الحصول على مبلغ المليون دولار في غضون أسبوع».

«ولم أهتم كثيراً بالطريقة فأهم شيء كان عندي هو أنني اتخذت «قراراً» بالحصول على المال ضمن فترة محددة، وغمرني شعور غريب بالثقة لم أختبره من قبل. فقد بدا كما لو أن شيئاً ما بداخلي يقول لي:

«لماذا لم تصل إلى هذا القرار منذ زمن بعيد؟ فالمال كان بانتظارك كل هذا الوقت».

«وبدأت الأمور تجري بسرعة، فاتصلت بالصحف المحلية، وأعلنت أنني سألقي محاضرة في اليوم التالي بعنوان: «ما يمكن أن أفعله لو كان عندي مبلغ مليون دولار؟»».

«انطلقتُ لكتابة المحاضرة، ولم تكن المهمّة صعبة، لأنني في الواقع كنت أحفظ كل المحاضرة في ذاكرتي منذ سنتين، ومن هنا فقد أنهيت كتابتها قبل منتصف الليل وذهبت إلى فراشي ونمت بشعور كامل من الثقة لأنني أصبحت قادراً على مشاهدة نفسي مالكاً المليون دولار حقاً».

«في الصباح التالي استيقظت باكراً وذهبت إلى الحمام، ثم قرأت المحاضرة ثم ركعت وسألت الله أن تَلْقى محاضرتي انتباه الشخص الذي يمكنه توفير المال المطلوب».

«وخلال الصّلاة شعرت مرة أخرى بشعور غريب بالثقة وكأن المال قادم إليّ بلا شك، فتحمست إلى درجة أنني نسيت المحاضرة في المنزل ولم اكتشف ذلك حتى وصولي إلى المنصة واستعدادي لإلقائها».

«وكان الوقت متأخراً جداً، ولكنني تلقيت عوناً مباركاً من اللّٰه تعالى أغناني عن العودة إلى البيت لإحضار المحاضرة، وبدلاً من ذلك أسعفني عقلي الباطني بكل المادة التي احتجت إليها. وعندما تهيأت لإلقاء المحاضرة أغلقت عينيّ وتكلمت من أعماق قلبي وروحي عن حلمي بتأسيس الجامعة التي أحلم بها، ولم أتكلم فقط إلى الجمهور الحاضر بل شعرت أنني أوجه كلماتي إلى غيرهم أيضاً. وقد أبلغت ما يمكن أن أفعله لو كان عندي مليون دولار، ووصفت الخطة التي كنت أملكها في ذهني لإقامة مؤسسة تربوية عظيمة، حيث يمكن للشبان أن يتعلموا تنفيذ الأشياء العملية وتطوير عقولهم».

«وعندما انتهيت من إلقاء المحاضرة، وقف رجل من مؤخرة الحضور وتوجه إلى المنصة، ولم أفهم ماذا يريد منيّ ولما وصل إليّ، مدّ يده وقال: أيها الشاب لقد أُعجبت بكلامك وأظن أنه يمكنك حقاً تنفيذ ما قلته لو كنت تملك مليون دولار، ولأثبت أنني صدقتك أطلب منك أن تأتي إلى مكتبي غداً لأعطيك مبلغ المليون دولار. وأعطاني اسمه وعنوانه وكان اسم الرجل فليب آرمور».

وذهب الشاب إلى مكتب الشخص المذكور الذي قدّم إليه مبلغ المليون دولار، وأسس به معهداً للتكنولوجيا، يعرف اليوم في الولايات المتحدة بـ «معهد إيلينوي للتكنولوجيا».

وهكذا جاء هذا المبلغ الضخم ـ خاصة في ذلك الوقت ـ في الوقت الذي لم يكن هنالك أي أملٍ في الحصول عليه، بعد أقل من 36 ساعة فقط من رغبة الشاب في الحصول عليه..

*

في حوار مع بعض اليائسين من النجاح، قلت لهم:

«تحركوا.. فلربما يأتيكم النجاح من حيث لا تتوقعون».

فقال أحدهم: «إذن ننتظره حتى يأتي، فلماذا تطالبنا بالتحرك؟».

قلت: «ليس الأمر كما ذهبت. إن النجاح لا يأتي من دون تحرك، ولكنه قد يأتيك من حيث لا تتوقع، فالربّ - تعالى - هو الذي يمنح عباده الخيرات، ولكن بعد أن يطبقوا قوله: ﴿وقل اعملوا فسيرى الله عملكم﴾[1]».

قال: «ماذا أعمل، وأنا لا أملك بستاناً لأزرعه، ولا ثروة لأستثمرها، ولا منصباً لأستغله، ولا عشيرة لأنافس بها أهل السلطان. ماذا أعمل؟».

قلت: «اعمل أي شيء ممكن».

قال: «مثلاً؟».

قلت: «احفر تحت رجيلك حيث أنت واقف، فلعلّ هنالك كنزاً لا يكلفك الوصول إليه إلاّ أنْ تقوم بحفر بضعة أشبار من الأرض».

قال: «وإذا لم أحصل على كنز؟».

قلت: «انظر حواليك لعلك ترى ما ينتفع الاتجار به، أو فتش في المخزن الذي تترك فيه ما لا ينفع، فلعل فيه ما يدرّ عليك ربحاً».

«المهم أن عليك أن تتحرك. فمنك الحركة ومن الله تعالى البركة».

قال: «أتراني يمكن أن أنجح مع قليل من الجهد؟».

قلت: «إن النجاح غالباً ما يكون أكبر بكثير من الجهد الذي يبذل من أجله، فالذي يعطي هو الله تعالى، ومن عادته أن «يعطي الكثير بالقليل»[2]».

«وأحياناً كثيرة تكون الثروة أمام أعيننا فلا نراها حتى إذا بذلنا بعض

---

(1) سورة التوبة: 105.

(2) من أدعية رجب «يا من يعطي الكثير بالقليل» راجع: «الدعاء والزيارة».

الجهد، وقليلاً من التجديد نصيب ثروات طائلة حقاً».

قال: «لكي أبدأ أحتاج إلى إمكانات فمن أين لي بها؟».

قلت: «الإمكانات دائماً متوفرة. ولكن ما تحتاج إليه هو بعض الثقة، وبعض الخيال، وشيء من الجهد. فهكذا بدأ غيرك وحقق النجاح..».

تذكرت هذا الحوار، وأنا أقرأ قصص أولئك الذين حققوا النجاح من أشياء لم تكن تخطر لهم على بال.

وإليكم فيما يلي بعضها:

كان «غوردون باكستر» يدير مع أخيه شركة صغيرة للمأكولات أنشأها جده في بلدة سبايسايد في هضاب اسكوتلندا. ويقول غوردون: «كنا نبيع المربى والهلام والشمندر المعلب ولم يكن عدد عمالنا وموظفينا يزيد على أحد عشر شخصاً كما أن ربحنا السنوي لم يكن يتجاوز بضع مئات من الجنيهات».

وتزوج غوردون في العام 1952. وذات يوم أعدَّت زوجته إينا حساء من الدجاج واللوبياء، فلما ذاقه قال: «إن هذا الحساء لذيذ، وإذا عرض للبيع، فأنا واثق من رواجه في السوق».

وعمد الأخوان إلى تعليب حساء إينا فلقي إقبالاً حسناً. ويقول باكستر: «كان ذلك تحولاً رئيسياً في حظنا مما جعلنا نقرر التركيز على بيع الحساء».

ويشكّل الحساء اليوم 60 في المئة من تجارة الأخوين اللذين يبيعان منتوجاتهما في ثمانين بلداً. ويبلغ عدد العاملين في شركتهما أكثر من خمسمئة شخص فيما تبلغ قيمة مبيعات الشركة 15 مليون جنيه سنوياً. ويضيف باكستر: «كان من الممكن أن يبقى نطاق تجارتنا ضيقاً لو لم نكتشف قيمة طبخ إينا».

حقاً، إن قليلاً من الجهد يأتي بكثير من النتائج. إنما لا بدّ من بذل الجهود.

ولعلّك تطلب النجاح في شيء ويأتيك في شيء آخر.

فلعلّ «الرزق يطلب من لا يطلبه»[1].

فـ «كن لما لا ترجو، أرجى منك لما ترجو، فإن موسى بن عمران ذهب ليقتبس لأهله ناراً فكلّمه اللّه عزّ وجلّ فرجع نبياً»[2].

ومثل ذلك حدث للكثيرين، ومنهم الصيدلي «روجر نولز» الذي جاءته الثروة فيما كان يقوم بتنظيف علية البيت الذي اشتراه قرب قصر وندسور في بريطانيا، فقد عثر على ستين مجلداً كتبها الأصحاب السابقون لصيدلية «وودز» التي أسست عام 1770، وتتضمن هذه المجلدات وصفات مختلفة لصنع مراهم وكرات عطرية وعطور وطيوب وأنواع صابون ومستحضرات لما بعد الحلاقة: ويقول نولز: «إن كثيراً من هذه المنتوجات صُنع أصلاً للعائلة المالكة، والتعليمات المتصلة بصنعها والتي ترقى إلى القرنين الثامن عشر والتاسع عشر تبدأ بمستحضرات الصقل والطلاء وتنتهي بالعطور».

وقد فتحت له هذه الإرشادات أبواب النجاح.

ومن بين الوصفات التي اعتمدها نولز مزيج من أوراق الورد المجفف وبعض التوابل. وكانت زوجته كاثلين تضع هذا المزيج في أكياس تخيطها وتزين كلاً منها بشريط. وذات صباح عرض نولز هذه الأكياس للبيع فنفدت جميعاً قبل الظهيرة.

ولم يمضِ وقت قصير حتى راجت هذه التجارة التي هيأتها أسرار المجلدات المغطاة بالغبار. وكلما احتاج نولز إلى نتاج جديد بحث عنه في تلك المجلدات. فحين أراد مثلاً أن يصنع نوعاً من ماء الخزامى اعتمد وصفة وضعت خصيصاً للملك جورج الرابع. وحين عزم على صنع عطر من ماء الكولونيا استعمل وصفة ترجع إلى العام 1835.

عندما بدأ نولز عمله الجديد عام 1971 اضطر إلى الاستعانة بزوجته. ثم

---

(1) غرر الحكم ودرر الكلم.

(2) البحار، ج71، ص 134.

أصابت تجارته رواجاً كبيراً وباتت شركته تضم أربعين موظفاً دائماً وخمسين آخرين يستعين بهم بحسب حاجته.

إن منتوجات نولز العطرة مغلفة بغلافات ترمز إلى العالم القديم وتصور برج قصر وندسور. وهي تُباع في أكثر من 1400 سوق داخل بريطانيا وفي 40 بلداً آخر من بينها الولايات المتحدة واليابان. والعلية التي كانت تحوي المجلدات القديمة تؤوي اليوم دماغاً إلكترونياً ينظم مبيعات الشركة التي تقدر بمليوني جنيه استرليني (3 ملايين دولار) سنوياً.

يقول نولز: «لم أتخيل قط أن أكون أكثر من صيدلي في بلدة صغيرة. غير أن تلك الكتب التي تتضمن وصفات تصلح لمئتي سنة أخرى قلبت حياتي».

والواقع أن الفضل الحقيقي في نجاحه يعود إلى حبه المغامرة. فالكتب التي عوّل عليها توارثتها أجيال من الصيادلة. لكن نولز استطاع كشف مكنوناتها. والحس الذي يجعل المرء يرى في الأشياء إمكانات مدهشة لا يراها غيره هو مفتاح الثروة.

إن النجاح قد يأتيك فعلاً من حيث لا تتوقع، وكأن اللّه تعالى كان قد ادخره لك أنت..

وهذا ما حدث للسيدة «روينا سكوت»، فقد تغيّرت حياة هذه المرأة بسبب كتاب مصور عن الطبيعة مكتوب بخط اليد وموجود في حيازة عائلتها منذ نصف قرن.

في العام 1976 كانت روينا طالبة فقيرة في الثانية والعشرين تدرس الفن في مدينة اكستير مما ساعدها في النظر إلى هذا الكتاب نظرة جديدة. وكانت عمة أبيها أديث هولدن التي غرقت في العام 1920 وضعت الكتاب من دون أن يرد في بالها أن تكون له قيمة تجارية.

وتقول روينا: «لم أكن أظن أن لهذا الكتاب قيمة حقيقية. وجل ما في الأمر أنه كان يلفت انتباهي، وكثيراً ما نقلت رسومه في طفولتي ولم يتعد

كونه جزءاً من محتويات بيتنا. غير أني أعدت النظر فيه وشعرت أنه يمكن أن يكون جديراً بالنشر».

وعرضت روينا الكتاب على ريتشارد وب المشرف على دار النشر المحلية «وب وباور» فوجدت لديه حماسة لنشره لكنه رأى في ذلك مجازفة لا تتحملها الدار الصغيرة.

وعرض ريتشارد الفكرة على أربعة من كبار الناشرين على أن تكون داره شريكاً في الصفقة فرفضوا ذلك جميعاً. وأخيراً لقيت المغامرة دعماً من شركة «مايكل جوزف». وفي العام 1977 نشر الكتاب بعنوان «يوميات امرأة ريفية». وبيع منه حتى الآن أكثر من مليوني نسخة بعد ترجمته إلى 13 لغة. ونجم عنه منتوجات متنوعة كثيرة تحمل اسمه بلغت قيمتها 30 مليون جنيه من بينها الصابون والروزنامات والأقمشة. وازدادت هذه المنتوجات انتشاراً عام 1984 بعدما قُدّم الكتاب في 12 حلقة تلفزيونية.

وتمكنت روينا سكوت من شراء بيت واسع في بلدة ولتشاير يعود إلى القرن السادس عشر من أرباح الكتاب. وها هي تقول: «إن أرباحي من الكتاب تتيح لي الانصراف إلى الرسم بحرية تامة وتحقيق ما كانت عمة أبي تتمناه».

*

في مطالعتي لحياة الناجحين وجدت أن معظمهم كان في أعماق وجدانه يملك شعوراً غامضاً بأن هنالك وسيلة ما سوف يوفرها له الباري ـ عزَّ وجلَّ ـ في ساعات العسرة..

وفي ذلك يكمن سرّ مثابرتهم، وصبرهم على الآلام، ورفضهم الاستسلام لليأس..

إنهم جميعاً يؤمنون بالمعجزة، ولكن ليس بمعنى أنّهم لا يحركون ساكناً، بل بمعنى أنهم لا يستسلمون للهزيمة، أو الفشل.

يقول الإمام الحسين بن علي (ع) في دعائه المعروف: «اللّهُمّ أنت ثقتي في كل كرب، ورجائي في كل شدّة، وأنت لي في كل أمر نزل بي ثقة وعدّة».

«كم من كرب يضعف فيه الفؤاد، وتقل فيه الحيلة، ويخذل فيه الصديق، ويشمت فيه العدّو أنزلته بك، وشكوته إليك رغبة مني إليك عمّن سواك ففرّجته عنيّ، وكشفته. فأنت وليُّ كل نعمة، وصاحب كل حسنة، ومنتهى كل رغبة»[1].

إن البعض يقول: لقد ولّى عهد المعجزة. وينسى أن في كل نجاح في الحياة نسبة من المعجزة، إذ لا نجاح من دون توفيق من اللّه تعالى.

فعند اشتداد اليأس يأتي المدد..

وعند الشدة يأتي الفرج..

وهذا ما حدث لألوف الأشخاص.

ومنهم النقيب «إدوارد ريكن بيكر» الذي سقطت طائرته في البحر في تشرين الأول من عام 1942، إبان الحرب العالمية الثانية.

هذا النقيب الذي عاش من 1890 إلى 1973، كان كلف تسليم رسالة مهمة جداً للجنرال دوغلاس ماك آرثر[2] في مركز قيادته بغينيا الجديدة. ولكن في مكان ما فوق جنوب المحيط الهادئ اضطر ريكن وصحبه إلى الهبوط بطائرتهم قسرياً في المحيط.

بقي النقيب بيكر ورفاقه منجرفين بالتيار المائي على طوافاتهم مدة شهر تقريباً يصارعون الأمواج العاتية والطقس الرديء والشمس المحرقة، كما كانوا يقاومون كلاب البحر.

الجوع كان ألد أعدائهم، وبقاؤهم أحياء احتاج إلى أعجوبة. والأعجوبة حصلت.

وهنا ما جاء على لسان النقيب بيكر نفسه:

«بعد ظهر ذلك النهار الشديد الحر أنهينا ترنيمة التسبيح وتأدية الصلاة من

---

(1) سيرة ومقتل الإمام الحسين، ج 2.

(2) ماك آرثر (1880 ـ 1964) كان أثناء الحرب العالمية الثانية قائداً لقوات الحلفاء في جنوب غرب المحيط الهادئ.

أجل النجاة. وإذ غمرت رأسي بقبعتي اتقاء للحرارة غفوت. فما هي إلاّ لحظات حتى شعرت بشيء يحط على رأسي فعلمت أنه نورس، وتطلعت من تحت حافة القبعة من دون أن آتي بأي حركة فرأيت كل واحد من رفاقي يحدق إلى ذلك النورس. وهذا معناه طعام ممتاز إذا تمكنت من التقاطه».

التقط ريكن بيكر النورس، وكان لحمه طعاماً وأحشاؤه طعماً للسمك. وهذا الأمر ساعده ورفاقه على البقاء أحياء. ترى من أين جاء ذلك النورس الوحيد الذي جاء من مئات الكيلومترات ليقدم نفسه ضحية، وجدد فيهم الأمل. أليست تلك معجزة؟

وكما أنّ الخلاص قد يأتي من نورس غريب، يهديه الربّ إلى مجموعة تائهة جائعة في البحر، فإنه قد يأتي في صورة حلم، يرشد بعض المحتاجين إلى ما يجب عليهم أن يفعلوه.

وهذا ما حدث لعائلة «ناش وليز توماس».

فبعدما ترك رجل اسمه «ناش» سلاح الجو حيث كان طياراً انخرط في أعمال التأمين بفيلادلفيا. مرت ثماني سنوات ولم تأته الترقية الموعودة، فترك العمل. وكانت وظيفته الثانية مديراً إقليمياً في شركة تأمين أصغر شأناً. وبعد تسع سنوات سُرِّح من عمله.

فحاول الشروع في عمل خاص في ميدان الاستشارات المالية، لكن رأس المال لم يكن كافياً، فأفلس. يقول ناش: «ها أنا في السابعة والأربعين من العمر، أتخبط في أزمة مالية حادة ولا مكان أقصده. أشعر بأن لا فائدة ترجى مني».

أما زوجته ليز فانصرفت إلى الصلاة: «كنت أصلي كل صباح منتظرة أمراً ما». وذات يوم خيل إليها أنها تسمع كلمتين تترددان مرة تلو أخرى. شعرت بأن والدة ناش التي توفيت في السنة السابقة تحاول أن تنقل إليّ خبراً ما. وكانت الكلمتان: «حضري الخردل». كانت لدى عائلة ليز وصفة روسية لإعداد الخردل، وكان آل توماس يحضرون الخردل في عيد الميلاد هدايا إلى الأصدقاء.

أخبرت ليز زوجها أن أمه تريد أن يحاولا اتخاذ خطوة جديدة. بادئ الأمر ظن ناش أن زوجته جنّت. لكن فكرتها كانت مبتكرة. قال: «حسناً، لا أقوى على العراك معك ومع أمي في آن. فلنمضِ في تطبيق الفكرة».

اتصلت ليز بالمتجر القريب. تذوق صاحب المتجر الخردل وطلب من الزوجين بيعه كل كمية الخردل الموجودة لديهما.

من كل ذلك نعرف أنه حينما تفشل كل محاولاتنا فيجب ألاّ نستسلم، بل نصغي إلى أعماق وجداننا، إلى المدد الإلهي، الذي يلهمنا فكرة رائدة، ويهدي إلينا حلاً للمشكلة المستعصية.

وأن ننتظر المعجزة.

استخدم فن الارتجال

- هنالك دائماً الحلّ الآخر..
  ارتجال طريقة جديدة للوصول.

- من الطاقات المخزونة لدى الجميع:
  طاقةُ اكتشافِ طاقاتٍ جديدة.

- جرّبْ ما لم يجرّبه غيرك، ولك امتياز ما تصل إليه من النتائج.

- كل شيء جديد، كان في يوم من الايام ارتجالاً ارتجله أحدهم.

في الطابق العاشر من إحدى البنايات يسكن رجل في الثلاثين من عمره، وهو يستخدم في الوصول إلى شقته المصعد الرئيسي ولكنه حين الصعود، لا يذهب إلاّ إلى الطابق الثامن، ثم يقطع الطابقين الباقيين سيراً على الأقدام.

أما حين النزول فينزل من الطابق العاشر مباشرة.

ترى لماذا لا يصعد هذا الرجل إلى الطابق الذي هو فيه مباشرة؟

قد تقول ـ لعلّه يحب الرياضة، ولذلك يصعد الدرجات طابقين.

ولكن الأمر ليس كذلك، لأنّه أساساً يعاني من بعض الآلام في ركبته..

وقد تقول: لعلّ المصعد لا ينفتح في الطابق العاشر، فهو مضطر لاستخدامه إلى الطابق الثامن فحسب.

غير أن ذلك ليس صحيحاً أيضاً، بدليل أنه عند النزول يستخدمه من الطابق العاشر.

وقد تقول: لعلّه لا يريد أن يعرف أحد أنه يسكن في الطابق العاشر، فهو إذا صعد مع آخرين يحاول أن ينزل في الطابق الثامن.

وهذا أيضاً غير صحيح، لأنه إذا وجد في المصعد أناساً آخرين، فهو بالعكس ينزل في الطابق العاشر.. وليس في الطابق الثامن..

قبل أن أذكر السرّ الذي يكمن وراء هذه الأحجية دعني أقول: إن المنطق لا يجد سبباً غير ما ذكرناه، فالحلول التي ذكرت كُلها منطقية، تعتمد على المسبقات الذهنية التي تختزنها ذاكرتنا من أمثال هذه المسائل.

لكن هنالك دائماً حلولاً أخرى، نستطيع أن نسمّيها «غير منطقية» بمعنى أنها مرتجلة، وغير موجودة في ذاكرتنا لما يشبه هذه المعضلة.

والآن إليك السبب في أن الرجل السابق الذكر لا يستخدم، عندما يكون وحده، المصعد إلاّ إلى الطابق الثامن..

إن الرجل قصير إلى درجة كبيرة، ويده لا تطال زر الطابق العاشر، فهو مضطر إلى استخدام آخر زر تصل إليه يده، وهو زر الطابق الثامن..

أما في النزول، فطبيعي أن بإمكانه أن يضغط على زر الطابق الأرضي.. ولذلك فهو ينزل من طابقه ولا يصعد إليه.

ولذلك فعندما يكون مع غيره يحاول أن يصعد إلى الطابق العاشر من خلال طلب المساعدة من الذين معه في استخدام زر الطابق العاشر..

أرأيت كيف أن هنالك حلولاً أخرى، غير موجودة في ذاكرتنا؟

وكما في مثل هذه المسألة كذلك في كل مسائل الحياة، إن هنالك دائماً ما يسمى بالحلول المرتجلة للمشاكل وفي استطاعة كل الناس أن يستخدموها في قضاياهم.

هل حدث لك أن حاولت أن تفتح قفلاً استعصى عليك، فلم تفلح؟

أو حاولت أن تشغل الكمبيوتر، وفشلت؟

أو كنت تبحث عن شيء ضائع، ولم تجده؟

إنك في هذه الأمور تستخدم عادة الحلول الجاهزة في ذاكرتك، وقد تكون كلها غير ملائمة.

من هنا فإنه كثيراً ما ينفع في هذه الأمور، الحلول غير المعروفة، وهذا يحدث لنا كل يوم.. ولا شك في أن باستطاعتنا أن نخترع من الحلول ما يتناسب مع مشاكلنا، بل باستطاعتنا أن نزيد قدرتنا على فن الارتجال..

*

في الحالات الطارئة، لا تنفع القوانين المعروفة، بل لا بدّ من الاعتماد

على فن الارتجال، حيث يتم التصرّف حسب قانون الفعل ورد الفعل..

وإذا كان هنالك تخصص جديد في علم الإدارة يسمى بـ «إدارة الأزمات» فإنّ ما يرتبط بالأفراد من ذلك هو فن الارتجال..

فما دامت الحياة، لا تسير دائماً ضمن روتين محدّد، والحالات الطارئة أيضاً هي جزء من قانون الحياة، فإن النجاح يعتمد أيضاً على إتقان كيفية التصرّف في تلك الحالات..

وهكذا فإن الارتجال هو موهبة الاختراع في شكله الأكثر بدائية. إنه فن التعامل مع المفاجآت، والاستفادة من الظروف غير المتوقعة..

فمن يبتغي النجاح لا بدّ أن يتعلم هذا الفن، حتى يصبح رد فعله طبيعياً في الحالات الطارئة، ويكون فكره حاضراً في الأزمات، وتكون نفسيته غير متضعضعة عندما يجد نفسه في موقف حرج لم يواجه مثله من قبل..

فالحياة صراع وتنافس وتدافع، وليست فراغاً تملؤها أنت وحدك، فهناك غيرك الذي يتصرف حسب رغباته ومصالحه، مما قد يتناقض مع رغباتك ومصالحك، وكما لا بدّ من أن تفكر في ما ينفعك، فلا بدّ من أن تتوقع تصرفات الآخرين وكيفية التعامل معهم..

يقول اللورد «بيفر بروك» الذي شغل عدة وزارات إبان الحرب العالمية الثانية في بريطانيا:

إن معركة إنكلترا ضد الألمان في عهد هتلر ملحمة من ملاحم الارتجال والفرديّة. فقد تم الدفاع عن إنكلترا بفضل المهارة التي اقتُنصت فيها المناسبات والفرص، وبفضل القرارات الفردية، وبفضل وسائل ارتجالية. فكيف يمكن التصدّي للغزو من جهة السواحل الفرنسية الذي كان يبدو مؤكداً؟

«كان الوضع كله يتوقف على سيطرة الطيران البريطاني على المجال الجوي الإنكليزي. ولتأمين هذه السيطرة كانت الحاجة ماسة إلى مطاردات. لقد كسب الطيارون معركة بريطانيا، وكذلك كسبها إلقاء المشاريع الكبيرة

الجاهزة في سلة المهملات، وارتجال الطائرات. وليس من شك في أن هذه المشاريع كان يمكن أن تجرّ علينا الهزيمة في حين أن الطائرات أمّنت لنا الانتصار.

«لقد قطعت عنا الهزيمة في القارة الأوروبية طريق المؤن. وصناعة الطائرات تحتاج في الدرجة الأولى إلى الألمنيوم. ولم نعد نتسلّم أي كمية من البوكسيت، معدن الألمنيوم الخام. وكانت ثلاثة أرباع مستورداتنا من الحديد والفولاذ، والقسم الأكبر من معدن الحديد الخام الذي نستخدمه يأتينا من أوروبا. فكيف السبيل لمواجهة إنكلترا لهذه الأزمة؟

«بكل بساطة كان الحل يكمن في ارتجال مصادر تموين جديدة، وبإنشاء خطوط نقل جديدة للحصول على الألمنيوم، والحديد، والفولاذ. وما فقدناه في السوق الأوروبية وجدناه في أفريقيا والولايات المتحدة الأميركية.

في كانون الأول من سنة 1941 طالب تشرشل بالمزيد من «الأدوات للقيام بالعمل». فهل انتظر تأليف منظمة؟ هل وضع ثقته في جهاز الدولة؟ هل طلب إلى وزارة التسلّح أن تقوم بالأعمال وفق المبادئ الإدارية الممتازة؟

لا، لم يفعل تشرشل شيئاً من ذلك. فقد ذهب بنفسه إلى واشنطن للحصول على السلاح والسفن الحربية للجنود والبحّارة البريطانيين. وقد اصطحبني في هذه الزيارة.

عندما وصلنا إلى واشنطن اكتشفنا أن الأميركيين قد وضعوا برنامجاً للإنتاج. وكانوا قد درسوا مخططهم حتى تفاصيله الدقيقة، وكان ذلك شيئاً رائعاً، ولكن على الورق. وكانت المشاريع مكتوبة ومجلدة تجليداً أنيقاً، وبعضها مطبوعاً طباعة لا تقلّ أناقة.

غير أن شيئاً واحداً في كل هذا العمل النظري الجميل لم يكن صحيحاً: كان بعيداً جداً عن مطابقة حاجات الحلفاء.

كان دوري إفهام الحكومة الأميركية ذلك. وكان عليّ أن أقنع واشنطن بأن تضع برنامجها الخاص بالإنتاج ليس على أساس تأملات مخططيها

الشاقة، ولكن على أساس حقائق القدرة الهائلة على الإنتاج في الولايات المتحدة الأميركية.

ولبلوغ هذا الهدف كان من الضروري على الحكومة الأمريكية أن ترتجل العمل على نطاق لم يسبق له مثيل.

وقد أشارت المطبوعة الرسمية الأميركية «التعبئة الصناعية للحرب» إلى الهياج الذي أحدثناه في واشنطن. صحيح أننا خرقنا كل بروتوكول ونحن نكرر طريقتنا في الرؤية بإلحاح سواء في البيت الأبيض، أم لدى نائب الرئيس، أم في أماكن أخرى خلال محادثاتنا.

وكنت أنا من تولّى المعركة مع الرئيس روزفلت، مرهقاً إياه بالرسائل والمذكرات، مبيناً له في المقابلات الخاصة أنه ينبغي ترك المخططات والمشاريع جانباً للاندفاع في الارتجال على نطاق واسع. وكانت معركتنا حامية بحيث أن واشنطن بأسرها سرعان ما اشتركت في القضية، بما في ذلك الصحف، الأمر الذي جعل التوتر العام يبلغ الذروة.

كانت حججي تستند إلى تجربتي الشخصية. كنت أزعم أن بوسع أميركا وحدها أن تصنع في سنة 1942 : 45 ألف دبابة، و17 ألفاً و700 مدفع مضاد للدبابات، و45 ألف مدفع مضاد للطائرات، و24 ألف طائرة مطاردة، فضلاً عن أعتدة حربية أخرى.

وعلت صيحة المخططين ناعتة هذا الزعم بالسخف. ومما لا شك فيه أنه كان ممكناً الأخذ بمشاريعهم الهوائية لو لم يتفهّم الرئيس روزفلت بتفكيره الواقعي قيمة مقترحاتنا، ولو لم يتبنّاها. وبالطبع، لو أن نظرة المخططين الذين يعملون ضمن جدران أربعة هي التي تغلّبت، لما كسب الحلفاء الحرب سنة 1945.

وبفضل التدخل الأمريكي اعتُمدت تقديراتنا حول إمكانيات الإنتاج. ووضع مشروع لصناعات حربية، تمّ تمويله بمليارات الدولارات، وقُدّم إلى الكونغرس. وكان الهدف منه تأمين تفوّق ساحق في ميدان التسلح.

ولعلّ انتصار الارتجال لم يكن وحسب في تحقيق هذا المشروع، بل في تجاوزه.

والارتجال أثبت أنه فعّال إزاء الخطر في زمن السلم كما في زمن الحرب. والإنسان الغارق كثيراً في روتينه خاسر سلفاً لأنه يحتاج إلى وقت كثير للتفكير في الحالات الطارئة، وبالتالي يدع نفسه تتجاوزه الأحداث. والمرتجل يكون قد اختار تكتيكه الجديد في حين لا يكون الروتيني التفكير قد أتم بعد دراسة الموضوع.

غير أنه يتحتم الارتجال فقط عندما يكون ما يزال هناك متسع من الوقت للانتصار، ولا فائدة كبرى تُجنى من اتباع الروتين الإداري حين يضيع كل شيء، ثم أن نرجو عندئذ أن يصحح الارتجال كل شيء بمعجزة. ينبغي الارتجال دونما تأخر حالما تظهر الصعوبات الأولى. فإذا بكّرنا في الارتجال تتلاشى الصعوبات.

فكل تأخير يجعلها عقبة منيعة.

إن من يعرف كيف يتخذ قرارات سريعة ـ ويعرف كيف يرجع عنها بسرعة أيضاً إذا بدت له لدى الاستخدام أقل جدوى مما كان يتصوّر ـ يمكنه أن يفيد من أكثر الحالات صعوبة.

إن النجاح هو ثروة أولئك الذين يعرفون كيف يرتجلون بسرعة، ويعرفون كيف ينتصرون على حالة الروتين المدمّرة[1].

*

وفي الحقيقة فإن الارتجال ليس مطلوباً فحسب لمواجهة عدوان غير متوقع، بل أيضاً في الحالات العادية.

إن على من يبتغي النجاح أن يعمل في ما يحب فوراً ومن دون حيازة أية وسائل، أو اعتمادات، أو حتى رأسمال المال المطلوب..

---

(1) سبيلك إلى السعادة والنجاح، ص 33 ـ 36.

إن الغلطة التي يقترفها البعض هي الافتراض أن الطريقة التقليدية المتبعة في هذا العمل أو ذاك هي الوحيدة، فقد يقول أحدهم مثلاً: أنا لا أستطيع أن أمارس المهنة هذه لأنني لا أحمل شهادة عليا فيها..

مع أن هنالك دائماً طُرق فعّالة وغير مكلفة أحياناً للقفز على أي حقل نحبه.

إن من يريد ممارسة مهنة معيّنة يمكنه أن يفعل ذلك من خلال أن يدبّر أموره ولو من خلال التعاون مع أفراد العائلة واستئجار الوسائل، بدل شرائها، وارتجال الطريقة. فإذا كنت تحب السينما، فاستعر آلة تصوير قديمة (ربما ساعدك صديقك في العثور على واحدة) وتعلم طريقة استعمالها. كلّف أولادك كتابة النص وأشرف عليهم، صوّر الحفلة المدرسية مثلاً.

في إمكانك دوماً أن تقايض مهارات وأن تستعير معدات أو تشتريها مستعملة، وأن تنخرط في حلقة دراسية بكلفة معقولة في جامعة، وأن تجمع مالاً لمؤسسات خيرية وأن تتطوع في أي مجال يثير اهتمامك.

ضع نصب عينيك ظرفاً يشملك مع أشخاص آخرين. خذ درساً في الكتابة أو التصوير، بدلاً من أن تحاول الكتابة أو التصوير بمفردك.

عندما تصادف فكرة يمكنك تنفيذها على الفور، نفّذها. هنا تكمن العقبة حيث يضرب الهلع: الخوف من الإخفاق والخوف من التغيير. والدواء الأوحد لذلك هو الارتجال.

كن مرناً

- لا يعطيك أحد من الناس قلبه إلاّ بالرفق، ويصدق ذلك مع الأشياء أيضاً.

- المطلوب أن تكون مرناً حتى مع خططك كما هو مطلوب في تعاملك مع نفسك، فأداة التخطيط الخاصة بك يجب أن تكون خادمة لك، لا سيدة عليك.

- في المرونة كل اليُمن والبركة والخير. وفي العنف غير المبرّر عكسها.

- في الحياة، لا يمجّد العنف إلاّ الطغاة.
كما لا يمجّد الإفراط والتفريط إلاّ الفاشلون.

كان رسول اللّه محمد (ص) جالساً حينما مرّ عليه بعض المخالفين له فقالوا له: «السام عليك يا محمد» ـ وذلك بدلاً عن «السلام عليك». . وكلمة السام تعني عكس كلمة «السلام».

فقال لهم رسول اللّه (ص): «وعليكم».

وجاء غيرهم من المخالفين أيضاً وقالوا مثل ذلك: «السام عليك يا محمد».

وأجابهم النبي قائلاً: «وعليكم».

وكانت زوجته عائشة تسمع ما يقولون، وعندما تكرّر ذلك منهم في المرّة الثالثة صرخت عائشة في وجوههم قائلة:

«وعليكم السام يا إخوان القردة والخنازير».

فما كان من رسول اللّه (ص) إلاّ أن نهرها عن ذلك قائلاً:

«مَه. . يا عائشة، إن الرفق لا يوضع على شيء إلاّ زانه، ولا نزع من شيء إلاّ شانه، وإن اللّه (تعالى) رفيق يحب الرفق، ويُعطي على الرفق ما لا يعطي على العنف»[1].

*

الحياة مرنة أكثر مما تتصور، ومرونتها ليست محدودة بوقت محدد أو

(1) البحار، ج75، ص 60.

مجال معين، بل هي إلى ما لا نهاية، فحاول أن تكون لك مرونة تتناغم معها. فلا وجود لأحكام مطلقة في القضايا الحياتية. ولا مجال لمواقف ثابتة لجميع الأحوال والمواقع.. فحتى أحكام العبادات تتغيّر بسبب الظروف، فالصَّلاة تأخذ شكل القيام، أو الجلوس، أو الاستلقاء، أو مجرد الإيماء، حسب وضعية المصلي الصحية. والصوم يتأثر بالمرض والسفر، والحج يلغى في حالات كثيرة..

وكما في العبادات كذلك في بقية أحكام الشريعة..

فلا تعمّم حكم الحياة في ظرف معين، على كل الظروف.. فإذا فشلت في أمر ما، في يوم ما، فلا تيأس، فلربما تنجح في يوم آخر، بشرط أن تغيّر أوضاعك أو طريقتك أو موقفك. فالتجديد اليومي هو من أبرز سمات الحياة. فكما يتجدد النهار كل يوم، ويتجدد الربيع كل عام، ويتجدد العقد من الزمن كل عشر سنوات، وتتجدد القرون، كذلك يتجدد الإنسان وتتجدد الأجيال..

وتتجدد أحكام القلوب أيضاً..

لنفترض أنك طلبت شيئاً ما من شخص ما فرفضه، فحتماً لا يعني هذا الرفض موقفاً نهائياً، فلربما رفض اليوم وندم هو على رفضه، ولكنه ينتظر منك مبادرة الطلب من جديد...

غيّر طريقتك في الطلب، واجعله أكثر كياسة ولطفاً بحيث لا يستطيع أن يرفضه، وسوف تحصل على ما ترغب فيه..

والحياة أكثر سخاء من الإنسان، فإذا رفضتْ أن تعطيك ما تريد فلا شك في أن هنالك خللاً ما يحتاج إلى التصحيح.. قم ببعض التغيير وكن مرناً فيه، فسوف تجد منها ضالتك..

لقد قِيل إن السياسة فنّ الممكن..

وأقول: إن التجارة أيضاً كذلك..

والصناعة أيضاً كذلك..

والحضارة أيضاً كذلك..

فالحياة كلها هي فن الممكن.

فالتصلب تطرف، ولا مجال في الحياة للإفراط أو التفريط. وأصحاب العقليات المتحجرة محكومون بالفشل حتماً.

إن من يريد النجاح لا بدّ من أن يكسب الناس، ولن يستطيع أحد أن يكسب الناس بالعنف..

إن اللّين هو الرفق. كما أن غلظة القلب هي التشدد والتصلب والتطرف..

وإذا كانت سنّة اللّه تعالى قائمة على الرفق والرحمة واليسر، فإن التناغم معها يتطلب منّا المرونة، وخفض الجناح والتودّد..

يقول رسول اللّه (ص):

«إنا معاشر الأنبياء أمرنا بمداراة الناس، كما أمرنا بأداء الفرائض»[1].

وحقّاً فإن «الرفق مفتاح النجاح»[2] لأن «اليُمن مع الرفق»[3]، و «الرفق ييسّر الصعاب، ويُسهّل شديد الأسباب»[4].

ولا شك في أن النجاح يتطلب الليونة إلى حدّ كبير، فالخشونة، والعنف، والكراهية، وما شابه ذلك تبعد عن الإنسان الخير والأخيار معاً.

يقول ربنا: **﴿فبما رحمة من اللّه لنت لهم، ولو كنت فظاً غليظ القلب لانفضوا من حولك، فاعف عنهم واستغفر لهم وشاورهم في الأمر﴾**[5]..

يقول الإمام علي (ع): «من لانت عريكته وجبت محبته»[6] لأن «من لان

(1) البحار، ج75، ص 53.

(2) غرر الحكم ودرر الكلم، 1/ 79.

(3) المصدر نفسه، 1/ 201.

(4) المصدر نفسه، 2/ 45.

(5) سورة آل عمران: 159.

(6) غرر الحكم ودرر الكلم، 5/ 238.

عوده كثفت أغصانه»[1] بينما «من خشنت عريكته أقفرت حاشيته»[2].

فإذا كنت تبحث عن النجاح، فابتعد عن النرفزة، والعصبية، و«ألن كنفك فإن من يلن كنفه يستدم من قومه المحبة»[3] حيث «يلين الجانب تأنس النفوس»[4]، من هنا «فإن المؤمنين هيّنون ليّنون»[5] حيث «إن أهل الجنة كل مؤمن هيّن ليّن»[6].

لقد جاء في بعض الأساطير أن كلاً من الشمس والريح اختلفتا في أيهما الأقوى، فقالت الريح للشمس: «سأبرهن أنني الأقوى. هل ترين هذا الرجل العجوز الذي يرتدي المعطف؟ أراهن أن باستطاعي أن أجعله يخلع معطفه أسرع منك».

فوقفت الشمس وراء غيمة، وبدأت الريح تهبّ حتى كادت تكون عاصفة، وكلما اشتدت الريح، ازداد الرجل تمسكاً بمعطفه.

وأخيراً، هدأت الريح واستسلمت؛ ثم خرجت الشمس من وراء الغيمة وابتسمت برفق للرجل. وبدأت ترش دفئها عليه. وسرعان ما مسح الرجل جبينه وخلع معطفه.

عندئذٍ قالت الشمس للريح: «إن اللطف والصداقة هما دائماً أقوى من العنف والقسوة».

وهناك مثل قديم يقول: «إن قطرة من العسل تجذب من الفراشات أكثر من برميل من العلقم».

---

(1) المصدر نفسه، 5/ 285.
(2) المصدر نفسه، 5/ 325.
(3) المصدر نفسه، 2/ 202.
(4) المصدر نفسه، 3/ 217.
(5) المصدر نفسه، 2/ 540.
(6) المصدر نفسه، 2/ 491.

فبالرفق تدرك المقاصد[1] وبه تهون الصعاب[2] «فكم من صعب تسهل بالرفق»[3] و «من استعمل الرفق استدرّ الرزق»[4].

وهكذا فإنه «لا سجيّة أشرف من الرفق»[5].

قال وودرو ويلسون: «إذا جئتني وقبضتك منكمشة، أعدك أن أجعل قبضتي أشد من قبضتك. أما إذا جئتني تقول: دعنا نجلس ونتحادث، وإن اختلفت آراؤنا لنتفهم أسباب الخلاف، عندئذ نكتشف أننا لا نختلف كثيراً، وأن النقاط التي لا نتفق عليها قليلة، بينما النقاط التي نتفق عليها كثيرة، وإن كان لدينا الصبر والأناة، والنيّة على الاتفاق، فإننا سوف نتفق».

هكذا يكون الرفق جامعاً، بينما يكون العنف مفرقاً.

يقول الإمام علي (ع): «الرفق يفلُّ حدّ المخالفة»[6].

ويقول الحديث الشريف: «إن شئت أن تُكرَم فَلِن، وإن شِئت أن تُهان فاخشن»[7].

إن الحياة مبنية على المرونة، لا على الخشونة، فالماء مرن، والرياح مرنة، والأشجار مرنة، وجسم الإنسان مرن، والأرض مرنة، ومن أراد العيش فيها بسلام فلا بدّ من أن يكتسب المرونة. أما من أراد إحراز النجاح فلا بدّ من أن يكون أكثر مرونة من غيره..

يقول الحديث الشريف: «إنّ في الرفق الزيادة والبركة، ومن يحرم الرفق

---

(1) غرر الحكم ودرر الكلم، 3/ 211.
(2) المصدر نفسه، 3/ 231.
(3) المصدر نفسه، 4/ 551.
(4) المصدر نفسه، 5/ 338.
(5) المصدر نفسه، 6/ 382.
(6) المصدر نفسه، 1/ 150.
(7) البحار، ج 78، ص 269.

يحرم الخير»[1] ذلك لأن «اللّه تعالى رفيق يحب الرفق في الأمر كله»[2] «ويعطي على الرفق ما لا يعطي على سواه»[3].

وإذا أخذنا بعين الاعتبار أن أي نجاح يعتمد على كسب الناس، فإن مما لا شك فيه أن كسب الناس يكون عبر الرفق، والمرونة، والحبّ وليس عبر العنف، والتصلب، والكراهية، وإليكم مثالاً على ذلك.

يقول ديل كارنيجي: كان روكفلر أشد الرجال عرضة للاحتقار في كولورادو. وكانت أكثر الإضرابات الدموية تهز تاريخ الصناعة الأميركية طوال سنتين رهيبتين. فقد كان عمال المناجم يطالبون بزيادة الأجور من شركة كولورادو للمحروقات والحديد، التي كان روكفلر يسيطر عليها. فأتلفت الممتلكات واستدعيت الفِرق المجندة، وأريقت الدماء، وأُطلقت النار على المضربين وخرق الرصاص أجسادهم.

في ذلك الحين، وفي ذلك الجو المشبع بالحقد، أراد روكفلر أن يكسب المضربين إلى جانبه. وقد حقق ذلك. كيف؟

إليك قصته: بعد أسابيع قضاها في كسب الأصدقاء، خاطب روكفلر ممثلين عن الإضراب. وكان خطابه هذا قطعة أدبية رائعة، كانت له نتائج مذهلة. فقد استطاع تهدئة موجات العنف والكراهية التي هددت باحتواء روكفلر. كما فاز بجمع من المعجبين، فقد عرض الحقائق بأسلوب ودي أعاد المضربين إلى عملهم من دون التفوه بأية كلمة عن زيادة أجورهم التي حاربوا بعنف من أجلها.

هنا مقدمة الخطاب الرائع، لاحظ كيف أنه يشع بالتودد. تذكر أن روكفلر يتحدث إلى رجال أرادوا قبل أيام أن يعلقوه من عنقه إلى شجرة تفاح حامض، ومع ذلك، ربما لم يستطع أن يكون أكثر تودداً ولطافة لو أنه يخاطب مجموعة إرساليات طبية.

---

(1) البحار، ج75، ص 60.

(2) كنز العمال، خ 5370.

(3) المصدر نفسه، خ 5363.

استهل روكفلر خطابه قائلاً: «إن هذا هو أعظم يوم في حياتي. إذ إنها المرة الأولى التي يتسنى لي خلالها مقابلة ممثلين عن المستخدمين في هذه الشركة العظيمة، إضافة إلى المسؤولين والوكلاء. أؤكد لكم أنني فخور لوجودي بينكم، وأنني سأتذكر هذا الاجتماع طيلة حياتي. ولو عُقد هذا الاجتماع قبل أسبوعين، لوقفت بينكم كالغريب ولم أكن أتعرف إلاّ إلى وجوه قليلة. ولكن بعدما سنحت لي الفرصة في الأسبوع الماضي لزيارة جميع المخيمات في حقول الفحم الجنوبية، والتحدث مع كل الممثلين ما عدا الذين كانوا في الخارج، وبعدما قمت بزيارة منازلكم وقابلت زوجاتكم وأطفالكم، نتقابل اليوم، ليس كغرباء، بل كأصدقاء، وبروح من الصداقة المتبادلة والمصلحة المشتركة، يسعدني أن أستغل الفرصة من أجل مناقشة مصالحنا المشتركة.

وبما أن هذا الاجتماع هو لزعماء الشركة وللممثلين عن المستخدمين، فإن سبب وجودي هو لباقتكم، لأنني لست محظوظاً لأكون أحد الفريقين، ومع ذلك، أشعر أنني قريب جداً منكم، لأنني أمثل صاحب الإنتاج والمديرين معاً».

أليس هذا مثالاً رائعاً عن فن تحويل الأعداء إلى أصدقاء؟.

لنفترض أن روكفلر اختار وسيلة مختلفة. وأنه خاض نقاشاً مع أولئك العمال وجمع لهم الحقائق. ولنفترض أنه استطاع من خلال قواعد المنطق أن يبرهن أنهم على خطأ، فماذا كان يمكن أن يحدث؟ إنه كان سيثير المزيد من الغضب ومن الكراهية والثورة.

إذا كان قلب الشخص الآخر مليئاً بالضغينة والسخط نحوك، لن تتمكن من إقناعه بوجهة نظرك ولو استخدمت منطق الدنيا. فالآباء الناهرون والرؤساء والأزواج المسيطرون والزوجات المتذمرات، يجب أن يعلموا أن الآخرين لا يرغبون في تغيير آرائهم. وليس باستطاعة أحد أن يحملهم على القيام بذلك. ولكن بالإمكان اقتيادهم لفعل ذلك إذا كنا لطفاء وودودين أكثر مما نحن في الواقع.

فإن أردت أن تجذب الشخص الآخر إلى وجهة نظرك، أقنعه أولاً أنك صديقه المخلص. وسيكون ذلك قطرة العسل التي تجذب قلبه، وبالتالي تفكيره وفي الأخير موافقته.

يدرك رجال الأعمال أن من الأفضل التودد إلى العمال المضربين. فمثلاً، عندما أضرب ألفان وخمسمائة عامل في شركة «وايت موتورز» من أجل زيادة الأجور، لم يثر غضب الرئيس روبرت ف. بلاك، ولم يشجب ويهدد أو يتحدث عن الظلم. بل امتدح العمال المضربين، ونشر إعلاناً في صحيفة كلفلاند، يهنئهم به على الطريقة السلمية التي عبّروا بها عن مطالبهم. وحين وجدهم وقد أصابهم السأم، اشترى لهم مضارب وقفازات للعب البايسبول، ودعاهم للعب الكرة في ملعب الشركة. كما استأجر قاعة بولينغ للذين يفضلون تلك اللعبة.

هذا التودد من جانب الرئيس نتج عن ما ينتج عنه التودد عادة: نتج عنه الصداقة والإلفة. فاستعار المضربون المكانس والمجارف وعربات النفايات، وبدأوا في التقاط علب الثقاب والأوراق وبقايا السجائر المبعثرة حول المصنع. تصوّر ذلك! تصوّر المضربين وهم ينظفون المصنع، في الوقت الذي يناضلون فيه من أجل زيادة الأجور والاعتراف باتحادهم. فمثل هذه الحادثة لم يُسمع بها من قبل في تاريخ الحرب العمالية في أميركا. وقد انتهى هذا الإضراب بالتوصل إلى حلّ وسط خلال أسبوع ـ انتهى دون أي شعور بالحقد أو الضغينة.

كان «دانيال وبستر» من أنجح المحامين الذين دافعوا عن قضايا موكّليه، ومع ذلك، كان يستخدم في أقوى مرافعاته ملاحظات ودية مثل: «إن الأمر يعود إلى المحكمة من أجل البحث في...»، «هذا ربما يستحق التفكير أيها السادة»، «هنا بعض الوقائع أثق أنكم لم تتغافلوا عنها، أيها السادة»، أو «أنتم، من خلال معرفتكم بالطبيعة البشرية، ترون بسهولة أهمية تلك الحقائق». فلا وسائل عراك أو ارتفاع ضغط، ولا محاولة لفرض رأيه على

الشخص الآخر، بل استخدم وبستر الأسلوب الهادئ الودي، مما ساعده على اكتساب شهرة واسعة.

إنك ربما لن تستدعى من أجل حلّ إضراب أو المرافعة أمام المحكمة، لكن ربما رغبت في تخفيض إيجارك. فهل يفيدك الأسلوب الودي؟

لنرى ذلك.

رغب المهندس و.ل. ستروب في تخفيض إيجار منزله، وكان يعلم أن المالك صعب المراس. قال السيد ستروب: «كتبت أقول له إنني سأفرغ المنزل حالما ينتهي عقد الإيجار. في الحقيقة، لم أكن أنوي ذلك. بل أردت البقاء إذا ما استطعت تخفيض الإيجار. لكن الوضع بدا مستعصياً. فقد حاول ذلك الكثيرون من المستأجرين ـ وفشلوا. وكل منهم أخبرني أن المالك صعب المراس ولا يمكن التعامل معه. لكنني قلت في نفسي: «أتعلم فصلاً عن كيفية التعامل مع الناس، وسأجرب ذلك معه ـ ومن ثم أرى ماذا يمكن أن يحدث».

وحالما تلقى رسالتي، قدم هو وسكرتيرته لرؤيتي. قابلته على الباب بتحية تشارلي شواب المعتادة، وكنت أشع بالحماس والنية الطيبة. لم أبدأ حديثي عن الإيجار المرتفع، بل بدأت أتحدث عن مدى إعجابي بالبيت. وصدقني، كنت صادقاً في امتداحي ومسرفاً في ثنائي. فهنأته على الطريقة التي أتم بها البناء، وأخبرته عن رغبتي في البقاء في منزلي سنة أخرى، لكنني لا يمكنني تحمل تكاليفها.

لم يعهد مثل هذا اللقاء من أي مستأجر، وقلما عرف كيف يجيب. ثم بدأ يخبرني عن متاعبه، ويتذمر من المستأجرين. لقد كتب أحدهم أربع عشرة رسالة له، البعض منها مهين جداً. وآخر هدده بإنهاء العقد إذا لم يوقف المستأجر في الطابق الأعلى عن الشخير. ثم قال: «كم هو مريح أن يكون لديَّ مستأجر قنوع مثلك». ومن دون أي طلب مني، تقدم بتخفيض قليل للإيجار. لكنني أردت تخفيضاً أكثر، فعرضت عليه القيمة التي يمكنني تحملها، فقبلها من دون التفوه بأية كلمة. وفيما هو يغادر، التفت إليّ

وسألني: «أي نوع من الهندسة الداخلية ترغب في إضفائها على المنزل؟».

لو حاولت أن أخفض الإيجار بواسطة الطرق التي يتبعها الآخرون، أنا متأكد أنني كنت سأواجه الفشل الذي واجهوه. وما يفيد هو الأسلوب الودي المتعاطف والثناء.

وإليكم مثالٌ آخر لتأثير المرونة:

ضجت صحف بوسطن في يوم من الأيام بإعلان طبي ملفق ـ إعلان عن متخصصين بالإجهاض وعن أطباء دجالين ادعوا معالجة أمراض الرجال، لكن في الواقع كانوا ينقضُّون على فريستهم المؤلفة من الكثير من الضحايا البريئة وإرهابهم بحديث مثل: «فقدان الرجولة» وغيرها من الحالات الخطرة. وكانت طريقتهم تنحصر في إبقاء الضحية مليئاً بالرعب، وتقديم علاج مزيف له. وقد تسبب المجهضون بالكثير من الوفيات، ولكن القليل منهم جرت محاكمتهم. إذ إن معظمهم يدفع غرامة بسيطة، أو كانوا يتمتعون بنفوذ سياسي.

تأزمت الأمور بشكل خطير حتى أن السكان الصالحين في بوسطن رفعوا سخطهم ونقمتهم، ونادى الواعظون من منابرهم شاجبين تلك الصحف طالبين رحمة الله من أجل توقيف تلك الإعلانات. كما شجبتها الجمعيات المدنية ورجال الأعمال والنوادي النسائية والكنائس وجمعيات الشباب ـ لكن من دون فائدة. وساد جدال عنيف في مجلس التشريع من أجل جعل ذلك الإعلام الكاذب غير شرعي، لكن ذلك لم يلقَ أية نتيجة بسبب النفوذ السياسي.

ومتيناً. وأن يجعل رؤساء التحرير يرغبون فعلياً في توقيف تلك الإعلانات. فكتب إلى رئيس تحرير بوسطن هيرالد، يخبره عن إعجابه الشديد بصحيفته. فهو يقرأها دائماً، لأن تقسيم الأخبار واضح ولا تحيّز فيها، وأن المحررين ممتازون. وأنها صحيفة عائلية رائعة. كما أعلن الدكتور ب. أنها في رأيه أفضل صحيفة في إنكلترا الجديدة، وأروع صحيفة في أميركا «الكن»، تابع الدكتور ب، مدّعياً أنه لدى أحد أصدقائه فتاة صغيرة. أخبره أنها قرأت أحد الإعلانات بصوت مرتفع أمامه ذات ليلة، وهو إعلان عن مجهض متخصص، ثم سألته ماذا تعني الجملة. وبصراحة، شعر بالإحراج، ولم يدر ما يقول. إن صحيفتك تدخل أفضل بيوت بوسطن، وإن حدث ذلك في منزل صديقي، أليس من المحتمل أن يحدث في أي منزل أيضاً؟.

وأضاف: لو كان لديك ابنة صغيرة، هل تريد منها أن تقرأ مثل تلك الإعلانات؟ وإذا قرأتها وسألتك عنها، كيف تشرحها لها؟.

من المؤسف أن يكون لدى صحيفة رائعة مثل صحيفتك ـ وهي صحيفة متكاملة من كل جانب ـ هذه الظاهرة التي تجعل الآباء يتجنبون وصفها أمام فتياتهم. أليس من المحتمل أن آلاف القُراء يشعرون بمثل ما أشعر به؟»

بعد يومين، كتب رئيس تحرير «بوسطن هيرالد» رسالة إلى الدكتور ب، جاء فيها:

«سيدي العزيز:

«أشعر حقاً بالامتنان نحوك بسبب الرسالة التي بعثت بها إلى رئيس التحرير، حتى أنني قررت أخيراً الإقدام على شيء كنت متردداً بشأنه منذ أن توليت عملي هنا.

«إبتداء من نهار الإثنين، قررت أن تصدر صحيفة «بوسطن» هيرالد خالية تماماً من الإعلانات المشينة. وسأقضي على إعلانات البطاقات الطبية والحقن المهدئة وما يشابهها. أما الإعلانات التي يستحيل إلغاؤها، فإنها ستنشر بأسلوب لا يدعو إلى الاشمئزاز والقرف.

«أشكرك مرة ثانية على رسالتك اللطيفة التي ساعدتني في هذا المضمار، وأرجو أن أبقى صديقك[1].

حقاً إن المرونة تترك أثرها الإيجابي على الإنسان أكثر من أي شيء آخر.. ففيها بركات لا تحد، وخيرات لا تعد لأنها من أخلاق الله تعالى..

ومنذ الآن حينما تريد كسب النجاح كن مرناً، فإن «الرفق رأس الحكمة»[2].

---

(1) د. ديل كارنيجي، كيف تتعامل مع الناس، ص 145.

(2) البحار، ج75، ص 352.

حاسب نفسك

- من دون أن يحاسب أحدنا نفسه، كيف يستطيع أن يكشف الخطأ والضعف فيما يقوم به؟

- لا بدّ لكل من يريد النجاح أن يقيّم عمله كل يوم، أو كل أسبوع، أو كل شهر، أو كل عام وهو أضعف الإيمان.

- المحاسبة، لا تعني المحاكمة، ولذلك فهي ليست من أجل إصدار أحكام إدانة أو براءة، وإنما هي من أجل تحسين العمل وتطويره.

- حاسب نفسك بتجرد، لتتجنّب محاسبة الآخرين لك بانحياز.

جاء في الحديث الشريف: «ليس منا من لم يحاسب نفسه كل ليلة، فإن عمل خيراً استزاد منه، وإن عمل شراً استغفر الله منه».

إن المحاسبة الذاتية خطوة إيجابية باتجاه إصلاح الذات، كما هي خطوة إيجابية باتجاه إصلاح العمل، سواء ارتبط ذلك بأمور الدنيا، أو الدين.. ولعلّ كل الناجحين في الحياة هم من الذين يمارسون هذه المحاسبة، غير أن كثيرين لا يعرفون على أية أسس يجب عليهم القيام بالمحاسبة الذاتية، وفيما يلي مجموعة أسئلة تمكنك على ضوء طرحها على نفسك القيام بهذه المحاسبة:

1 ـ هل حققت أنا الهدف الذي نصبته لنفسي هذه السنة؟

2 ـ هل أدّيت عملي بأفضل ما يمكنني ذلك ضمن قدراتي؟ وهل كان من الممكن أن يكون عملي أحسن وأفضل؟

3 ـ هل قدمت خدماتي بأكبر قدر ممكن من الاندفاع؟

4 ـ هل كان سلوكي في كل الأوقات قائماً على التعاون مع الآخرين؟

5 ـ هل سمحت للمماطلة والتأجيل بإعاقة فعاليتي؟ وإلى أي حد كان ذلك؟

6 ـ هل حسّنت من شخصيتي؟ وكيف؟

7 ـ هل كنت أثابر على متابعة وإكمال خططي؟

8 ـ هل توصلت إلى قراراتي بالسرعة المطلوبة في كل المناسبات؟

9 ـ هل سمحت لأي من المخاوف الأساسية بإعاقة فعاليتي؟

10 ـ هل كنت حذراً جداً؟ أو متهوراً؟

11 ـ هل كانت علاقتي بأعواني في العمل مُرضية؟ وإذا كانت غير مُرضية فهل كان ذلك بسببي أم بسبب الطرف الآخر؟

12 ـ هل عملت على تبديد طاقتي أو أي جزء منها من خلال عدم التركيز في العمل؟

13 ـ هل كنت منفتحاً على الآخرين في كل المواضيع؟

14 ـ كيف تحسنت قدرتي على ممارسة أعمالي؟

15 ـ هل كنت مفرطاً في أي عاداتي؟

16 ـ هل كنت في عملي أعاني من أي شكل من أشكال الأنانية والغرور؟

17 ـ هل كان سلوكي تجاه من أعمل معهم جيداً، بحيث أجعلهم يكنّون لي الاحترام؟

18 ـ هل استندت آرائي وقراراتي إلى مجرد التخمين، أم كانت مستندة إلى الدقة في التحليل والتفكير؟

19 ـ هل اتبعت عادة تحديد وتوزيع وقتي، ونفقاتي، وهل كنت معتدلاً ومقتصداً في ذلك؟

20 ـ كم هو الوقت الذي كرّسته لجهود غير مُربحة مما كان يمكنني أن استعملها في شكل مفيد ونافع؟

21 ـ كيف يمكنني أن أُعيد توزيع وقتي وأغيِّر عاداتي بحيث أكون أكثر فعالية في السنة المقبلة؟

22 ـ هل كنت مذنباً في أي نوع من أنواع سلوكي؟

23 ـ هل مارست خدمات أفضل مما يساوي راتبي وأجري؟

24 ـ هل كنتُ ظالماً في حق أي شخص وكيف؟

25 ـ لو كنتُ أنا نفسي شارياً لنوع الخدمات التي أقدمها للآخرين، هل كنت ممن أرضى بما أشتريه؟

26 ـ هل أمارس المهنة المناسبة لي، وإذا لم يكن الأمر كذلك فلماذا؟

27 ـ هل كان المشتري لخدماتي، راضياً بها، وإذا لم يكن الأمر كذلك فلماذا؟

28 ـ ما هو المعدل الحالي لنجاحي؟ (وهنا لا بد من إعطاء نفسك المعدل الصحيح كما يمكن مراجعته من قِبل شخص يملك الشجاعة الكافية لفعل ذلك بدقة).

بعد قراءتك للمعلومات التي تعطيها على هذه الأسئلة تصبح جاهزاً لصياغة خطة عملية جديدة لعملك بما يضمن لك النجاح إن شاء اللّه تعالى.

إن فهم المعلومات الواردة هنا ينفعك في حياتك العملية كلها بحيث تصبح أكثر قدرة على التحليل، وعلى الحكم على الأشخاص وتقييمهم بالشكل الصحيح. والمعلومات قيّمة أيضاً للمسؤولين عن شؤون الموظفين في الشركات والإدارات، فضلاً عن قيمتها العامة لأي شخص مسؤول عن اختيار العمّال والموظفين، أو صيانة عمل الشركات الفاعلة.

*

لقد ورد الكثير من الأحاديث التي تؤكد ضرورة محاسبة النفس على الأعمال، ولعلّ من أهمها تلك التي تقول: «حاسبوا أنفسكم، قبل أن تُحاسبوا.. وزنوها قبل أن توزنوا» مما يعني أن «المحاسبة» واقعة لا محالة، فإذا قمنا بها نحن كان باستطاعتنا أن نقيم أعمالنا، ونصحّح ما هو خطأ منها، وإن أهملنا فإن المحاسبة ستكون حينئذٍ «محاكمة» ولا مجال بعدها للتغيير والتصحيح..

اهتم بجودة العمل

- النوعية، وليست الكميّة، هي ميزان نجاح الأعمال.

- عندما تضع في شرفتك قفير العسل، فلا تحتاج إلى دعوة الفراشات لكي تملأ دارك..
وهكذا الأمر مع الناس، فإنك إذا أحسنت إنتاجك فلست في حاجة لكي تدعوهم إلى محل عملك.

- الدول الناجحة تبدأ بتحسين اقتصادها من خلال وضع قواعد صارمة لجودة الإنتاج في صادراتها.

- في التنافس بين من ينتج أكثر ومن ينتج أفضل، لا شك في نجاح الثاني.

مات سعد بن معاذ.. وهو واحد من الصحابة الأجلاء، فأخبر رسول اللّه (ص) بذلك فقام إليه، ومعه أصحابه، فأشرف على تغسيله وتكفينه وهو قائم على عضادة الباب..

وعندما حملوه على السرير، لنقله إلى مدفنه، مشى رسول اللّه (ص) خلفه بلا رداء ولا حذاء، احتراماً له، وكان يشارك في حمل جنازته، فتارة كان يأخذ يمنة السرير، وتارة أخرى يسرته حتى انتهوا به إلى قبره..

فنزل رسول اللّه (ص) بنفسه في القبر، ووضعه في لحده. وكان يقول لمن حوله: «ناولوني حجراً.. ناولوني تراباً رطباً» وكان يسدّ بذلك بين اللّبن، ويسوّي به القبر.

ووقف المسلمون مشدوهين مما يفعله النبي (ص) بالقبر وما يبديه من الدقة والاهتمام بتسويته وترتيبه وهو مجرد قبر.

فقال لهم رسول اللّه (ص): «إني لأعلم أنّه سيبلى، ويصل البلى إليه»..

«ولكن اللّه يحبّ عبداً إذا عمل عملاً أن يتقنه»[1].

وأعطى بذلك درساً مهماً من دروس النجاح في العمل.

*

كل الناس قادرون على الإنتاج في مجال ما، فالإنسان أساساً كائن

(1) أمالي الصدوق، ص 344.

منتج، ولكن وحدهم الناجحون هم الذين يهتمون بالإتقان، ويلتزمون بالجودة.

وتلك هي وصية رسول اللّه (ص) للإمام علي (ع) حينما قال له: «يا علي.. إذا رأيت أن الناس يشتغلون بكثرة العمل، فاشتغل أنت بجودة العمل».

والجودة لها كل الامتياز، ويدفع الناس من أجلها خمسين بالمائة من الثمن عادة، فلو افترضنا أنك كنت متخيراً بين بضاعتين في إحداهما جهة امتياز من حيث الجودة، فلا شك في أنك ستختارها على غيرها.. والشيء الوحيد الذي يمنع الناس من اختيار الأجود في كل شيء ورفض الأقل جودة تماماً، هو أن للجودة قيمة إضافية قد لا يمتلك الأكثرية المال الكافي لها..

أتعرف لماذا نجح اليابانيون في سرقة الأسواق من الشركات الأمريكية والأوروبية؟

إن هناك عناصر حضارية في صناعاتهم، والتي منها الاهتمام بالنوعية، فلا يمرّ عام إلاّ وتزداد نوعية البضائع اليابانية جودة، ولذلك فإن آخر المنتجات اليابانية هي عادة أفضلها.. على عكس ما هو حاصل لدى الدول المتخلفة، حيث تزداد بضائعها رداءة بمرور الزمن..

ففي اليابان كانت عبارة «صنع في اليابان» قبل أربعة عقود مرادفة للإنتاج الرديء، ولم تكن المصنوعات اليابانية تباع إلاّ في المحلات الرخيصة، أمّا اليوم فالشركات اليابانية تبيع إنتاجها على أساس الجودة والمقاييس العالية.

وقد جاء هذا التحول نتيجة لانشغال الشركات بمراقبة النوعية، وفي شركة «ماتسوشيتا» الكهربائية، وهي أكبر مؤسسة إلكترونية استهلاكية في البلاد، تحرص الإدارة على أن تغرس في أذهان الموظفين الفكرة القائلة بأن كلاً منهم مراقب للنوعية، وهذا يعني أن واجبه حمل جميع العمال على إصلاح أي خلل يظهر له..

واليابانيون اليوم ينظرون من علٍ، إلى المصنوعات الأمريكية التي

يعدونها سيئة النوعية، حتى أن بائعي السيارات الأمريكية في اليابان يضطرون إلى طلائها مرة أخرى كي تلائم مقاييس زبائنهم الصارمة.

إن الجودة والإتقان أهم من المقدار والكَم، فالنوعيّة أكثر قيمة من الكميّة. ولذلك فإن قيراطاً من الألماس أغلى من طن من الحديد، وينجح من يصب اهتمامه على إتقان العمل، أكثر ممن يصب اهتمامه على كثرة العمل..

يقول الإمام علي (ع): «تصفية العمل خير من العمل»[1].

وجاء في أكثر من حديث «إن اللّه يحب من العامل إذا عمل أن يحسن»[2] و «إن اللّه يحب عبداً إذا عمل عملاً أحكمه»[3]، و «إن اللّه يحب إذا عمل أحدكم عملاً أن يتقنه»[4].

وهكذا فإن المطلوب في العمل أن يكون «حسناً» و«محكماً» و «متقناً» وهي شروط الجودة في العمل: جمال في المنظر يشكل الحسن فيه، وقوة الأداء، وإتقان في الأجزاء.. أي شيء غير ذلك يشكّل النوعية الجيدة؟

إن الإتقان طريقة اللّه تعالى وسنّته في خلق السماوات والأرض، يقول تعالى: **﴿تبارك الذي بيده الملك وهو على كل شيء قدير، الذي خلق الموت والحياة ليبلوكم أيكم أحسن عملاً، وهو العزيز الغفور. الذي خلق سبع سماوات طباقاً، ما ترى في خلق الرحمن من تفاوت، فارجع البصر هل ترى من فطور، ثم أرجع البصر كرّتين ينقلب إليك البصر خاسئاً وهو حسير﴾**[5].

فاللّه تعالى أتقن صنع الفلك الدوار في مقادير، بحيث إنك لا ترى فيه من فطور، أو فساد، أو خلل، ومهما دققت النظر فلا ترى إلاّ الجودة، والإتقان..

---

(1) البحار، ج78، ص 90.
(2) كنز العمال، خ 9129.
(3) أمالي الصدوق، ص 344.
(4) كنز العمال، خ 9128.
(5) سورة الملك: 1 ـ 4.

وقد خلقنا الله أساساً لكي يبلونا أيّنا «أحسن» عملاً. . وليس «أكثر» عملاً. . فالجودة هي الميزان في تمييز الأعمال بعضها عن بعض، لا الكثرة. .

فمن أراد النجاح فليهتم بالجودة، لأن «الناس أبناء ما يحسنون»[1] ـ كما يقول الإمام علي (ع).

فالإنسان كما ينسب إلى عائلته، ينسب إلى فنّه، وصنعته، وعمله أيضاً. ألا ترى أن الطبيب يوصف بالحذق، فإذا بصفة عمله أهم من عمله، كما أن الأديب يوصف بالجودة، وبها يمتاز على غيره وهكذا. .

ولذلك فإن الأعمال الخالدة في التاريخ لم تكن بالضرورة كثيرة، ولكنها حتماً كانت جيدة وحسب تعبير الإمام علي (ع): «فربَّ يسير أنمى من كثير»[2].

واليسير الذي ينمو هو الذي ترافقه الجودة، ويصحبه الإتقان. .

إذاً، فالإتقان مطلوب في كل شيء، حتى فيما يرتبط بالقبور، أليس ذلك ما فعله رسول الله (ص) وأمر به كما مرّ في قصة دفن سعد بن معاذ؟

*

لقد سُئِل مدير ناجح عن الصيغة التي يتبعها للنجاح، فأجاب:

«الذي أعمله، أعمله جيداً، والذي لا أستطيع أن أعمله جيداً، لا أعمله أبداً».

أتعرف كيف قفزت اليابان من دولة فقيرة ومحطمة عام 1950 بعد الحرب العالمية الثانية، إلى دولة فوق متقدمة عام 1993؟

كما ذكرنا آنفاً، ولكن كيف فعلت ذلك؟

الجواب:

إن سرّ ذلك يكمن في الإتقان. .

---

(1) الإرشاد، ص 142.

(2) نهج البلاغة، الباب الثاني 31.

فبعد الحرب العالمية الثانية كانت البضائع اليابانية تشتهر برداءة الصنع، وعندما أشار إليهم الدكتور و. إدواردز ديمنغ (الذي تُعرف باسمه جائزة ديمنغ لتقدير الإنجازات البارزة في أساليب تطبيق مراقبة الجودة) أن يهتموا بالجودة، بدأوا بمراقبة بضائعهم وأصبحوا في الجادة الصحيحة، ثم تنامت صادراتهم حتى غدت مشكلة اليابان الأولى تكمن في تفوق إنتاجها على الجميع، إذ جعلتهم أفقر منها في مجال المقارنة..

يقول «ديمنغ»: في شهر يونيو (تموز) 1950 قبلت دعوة من الاتحاد الياباني للعلماء والمهندسين، وقدمت سلسلة من البرامج الدراسية مدة كل منها ثمانية أيام تابعها في البداية 230 مهندساً وعالماً، وكنت أُبشّر بفكرة واحدة: «حينما تحسنون الجودة يتحسن الإنتاج، وهذا يخفض الكلفة بوقف إهدار المواد والأيدي العاملة والآلات. فالأسعار المنخفضة والجودة الفضلى تستحوذ على السوق، والأمر كلّه على جانب كبير من البساطة بحيث يكاد لا يصدّق».

وعندما وضعت اليابان نظام «مراقبة الجودة» موضع التنفيذ، وبدأ إنتاجها يتحسن، تغيّر الوضع بالنسبة إليها رأساً على عقب.

إن بعض الدول تعتمد على نظام التفتيش البسيط، وهذا قد لا يكون نافعاً فالتفتيش لا يصنع الجودة. إنه يأتي متأخراً جداً بعد أن تكون الجودة أو رداءة الصنع أصبحت داخل المنتجات. أما عمل المفتشين في فرز الجيد عن الرديء فيشبه حرق الخبز وكشطه. النقطة الأساسية هي أنك حين تصنع السلعة على نحو صحيح في البدء لا يتعين عليك أن تمتحنها. معظم المشاكل تكمن في جهاز الإنتاج الذي هو من مسؤولية الإدارة.

*

وفي الحقيقة لا يوجد عمل ناجح ليس فيه نسبة عالية من الجودة. فالناس ليسوا مجانين لكي يقبلوا بالرديء، ويتركوا ما هو أحسن منه..

وإذا كانت هنالك أسطورة للنجاح، فهي في الواقع أسطورة للجودة أيضاً..

فهذه مثلاً شركة المرسيدس بنز.. التي تزداد أرباحها كل عام بالرغم من المنافسة الكبيرة من قبل الشركات الكبرى في العالم..

ففي الوقت الذي تسرّح فيه مصانع السيارات عمالها في أنحاء أوروبا والولايات المتحدة، فإن مبيعات شركة «دايملر ـ بنز» تواصل تصاعدها.

إن السر يكمن في الجودة.. ولا شيء غير الجودة..

وإليكم فيما يلي قصة هذه الشركة..

في عام 1886 أنتجت شركة بنز سيارتها.. وظلت منذ ذلك الحين الشركة الرائدة في صناعة السيارات، لأنها حافظت على مسألة الجودة..

فمن يدفع مالاً ـ مهما كان ـ لسيارة بنز، لا يشعر أنه خسر ما دفعه.. فهو اشترى الجودة العالية.. ولذلك فهو يفتخر بها.

في كينيا يطلق الناس على مالكي سيارات المرسيدس لقب «وابنزي» أي «قبيلة بنز». وبه يصفون حديثي النعمة في بلادهم. فالفكرة الأولى التي تراود هؤلاء حين يصبحون أثرياء هي أن يشتروا سيارة مرسيدس.

وفي الولايات المتحدة سيارة يملكها روبرت أوريلي من أولمبيا، ولاية واشنطن، أدرجت في «كتاب غينيس للأرقام القياسية» بعدما سجلت أطول مسافة تقطعها سيارة وهي 1،906،472 كيلومتراً. ولا غرو في ذلك لأنها كانت من نوع مرسيدس.

ما هو سر هذا الولع بالمرسيدس؟ وماذا يجعل 95 في المئة من مقتني هذه السيارات يعاودون شراء سيّاراتهم من النوع نفسه؟

لا أحد يشتري سيارة مرسيدس لمجرد جمال شكلها.

فإن الطرازات الـ 31 التي تنتجها مصانع «دايملر ـ بنز» تبدو متشابهة إلى حد بعيد.

وإذا لم يكن السر كامناً في جمال شكلها، فأين هو إذاً؟

يمكن تلخيص الجواب بعبارة واحدة تتردد كثيراً في مقر شركة «دايملر ـ بنز» في انترتوركايم إحدى ضواحي شتوتغارت، بحيث يصح أن

تتخذ شعاراً للشركة: «كما اعتاد غوتليب دايملر أن يقول، «لا يدوم إلاّ الأفضل».

كل فرد في مصانع «دايملر ـ بنز» يتملكه هاجس النوعية الفضلى، وواحد من كل عشرة عمال هناك يتعلق عمله بمراقبة النوعية. فيكفي ظهور خدش أو تقشر بسيط في طلاء سيارة جديدة لكي تعاد كلها إلى المصنع وتطلى من جديد. هذا الهاجس نفسه ينعكس على سمعة المرسيدس الباهرة في نواحي السلامة والجدارة وتفخر شركة «دايملر ـ بنز» بالشكل الرصين والعملي لسياراتها. ولما كان الشكل الخارجي لا يختلف من سنة إلى أخرى، فإن هذه السيارات تظل تبدو حديثة مدة أطول من معظم السيارات الأخرى. ويقول فريدريك فان فنسن رئيس قسم الهندسة التطويرية في انترتوركايم: «لا يمكننا في أي حال أن نلحق بالزي الشائع، حتى إذا شئنا ذلك. فتصميم طراز جديد لسيارة مرسيدس وتنفيذه يستغرقان مدة تراوح بين ست وسبع سنوات، ثم يتطلب إنتاجه ثماني سنوات أخرى. وبما أن سيارة المرسيدس تبقى في السير مدة 15 سنة، فذلك يرفع المدة إلى 30 سنة تمضيها المرسيدس بين مرسم التصميم وحظيرة الأنقاض. كثيرون يتساءلون كيف سيكون شكل سيارات مرسيدس بنز بعد عشر سنوات، الحقيقة إننا نصنع هذه السيارات الآن».

خلال السنين العشر المنصرمة ضاعفت شركة «دايملر ـ بنز» إنتاجها مرتين تقريباً كما ضاعفت مبيعاتها ثلاثة أضعاف، وأمست ثالث صناعة كبرى في ألمانيا الغربية ببيعها ما مجموعه 440 ألف سيارة سنوياً. والشركة هي أيضاً أكبر منتجة للشاحنات في أوروبا. أما في فئة الشاحنات الثقيلة ـ 16 إلى 32 طناً ـ فهي الأكبر إنتاجاً في العالم قاطبة. وفي حين تعمد شركات صناعة السيارات في أنحاء أوروبا والولايات المتحدة إلى تسريح عمالها بسبب الركود الاقتصادي وأزمة الطاقة والمنافسة اليابانية، تواصل مبيعات شركة «دايملر ـ بنز» تصاعدها بمعدل ثابت هو 2,7 في المئة سنوياً. حتى إن الزبائن يحجزون الطرازات الجديدة قبل خروجها بسنوات.

هذا الولاء جاء نتيجة التزام التفوق النوعي طوال قرن من الزمان. إن غوتليب دايملر وكارل بنز، وهما مؤسسا شركة «دايملر ـ بنز» الحديثة المزدهرة، هما أيضاً مؤسسا صناعة السيارات في العالم.

واليوم تجد أشخاصاً كثيرين على استعداد لمجادلتك في أن أفضل سيارات العالم هي مرسيدس «500 SEL» وثمنها 63,845 ماركاً (نحو 26 ألف دولار). وهي متفوقة ويمكنها احتمال صدمة مواجهة بجدار إسمنت بسرعة 55 كيلومتراً في الساعة، مع إعطاء سائقها حظاً في النجاة بنسبة 75 في المئة.

لكن ما يميّز هذه الشركة عن سواها حقاً هو أن كل سياراتها تلبي في الأساس مواصفات يطلبها الزبائن. فمصنع التجميع في سندلفنغن يكتظ بالأدمغة الإلكترونية والربوتات (الأشخاص الآليين). وهكذا، فحالما تتجمع المعلومات اللازمة عن حاجات الزبون، تلقم في الدماغ الإلكتروني الذي يؤمّن تجميع أكثر من عشرة آلاف قطعة مختلفة تؤلف السيارة التي طلبها الزبون.

ومن أجل وقاية الركاب، تدبر دائرة السلامة اصطدامات مصطنعة لمئة سيارة كل سنة، وهذه كلها تكون جديدة ويبلغ ثمنها نحو خمسة ملايين مارك (مليوني دولار). وتصطدم هذه السيارات بجدار من الإسمنت، فالمهندسون يريدون أن يعرفوا ما إذا كانت خزانات الوقود تثقب وتسرب محتوياتها أو إذا كانت الأبواب تظل قابلة للفتح بعد الاصطدام. وعلى النهج نفسه، فحينما تقع حوادث اصطدام خطيرة لسيارات مرسيدس في جنوب ألمانيا، يهرع فريق جوّي خاص من خمسة رجال إلى مكان الحادث ليدرس كيف حدثت الإصابات؟ وما هي التغييرات التي يمكن إدخالها لتحاشي وقوع إصابات مماثلة؟.

ولشركة دايملر في انترتوركايم متحف يضم أشهر الطرازات التي أنتجتها الشركة. وقد ركبتُ مرة سيارة بنز من طراز 1886 تدعى «سيارة براءة الاختراع» وتعتبر أول عربة مسيَّرة ذاتياً في العالم. وهي ذات عجلات ثلاث

ولها مقود في شكل قضيب عمودي يشبه ذراع مضخة. يقول رجل استخدمها ذات مرّة: «جلستُ فيها على علو متر فوق الأرض وقدتها بسرعة لا تزيد على سرعة رجل راكض. وكان محرك بنز قوته 0,9 حصان يهدر وراء ظهري فيما العربة كلها تتراقص تحتي».

بعد ذلك اتجهت إلى طريق الاختبار حيث أنشأت شركة «دايملر ـ بنز» مسالك وأجواء تحاكي جميع أحوال الطرق والمناخ. عند أحد الأطراف تنحدر الطريق عمودياً 90 درجة بحيث تشعر أنك تطير في الهواء بسرعة تزيد على 120 كيلومتراً في الساعة وأن وزنك ازداد ضعفين. عند تلك النقطة تماماً استدار سائقي غيدو موخ، وهو أحد اثنين حققا رقماً قياسياً عالمياً في السرعة (325 كيلومتراً في الساعة) في سيارة مرسيدس اختبارية مجهزة بمحرك ديزل من طراز «C111» وقال لي: «هل ترى؟ يمكنني أن أرفع كلتا يدي عن عجلة القيادة».

عندئذ بدأت أنا أيضاً أدرك المواصفات التي تضفي على هذه السيارة المتينة ميزتها الفريدة.

*

والسؤال الآن هو: كيف نتقن العمل ونركّز على الجودة؟

والجواب:

أولاً ـ اهتم بالتفاصيل.

إن الناجحين يتميزون بالدقة في الأمور، والاهتمام بالتفاصيل. فالبناء الكبير يقوم على لبنات صغيرة، وحينما تكون تلك اللبنات قوية يأتي البناء ـ هو الآخر ـ قوياً.

وكما في البناء كذلك في كل الأعمال، صناعية كانت، أم ثقافية، أم أي شيء آخر.. فالأمور الصغيرة هي التي تصنع الأمور الكبيرة، فحبات الرمل الصغيرة تصنع الجبال، واللحظات تصنع الأعوام، والأجزاء الصغيرة تصنع أكبر المعامل والمصانع..

إن الجودة في التفاصيل تصنع الجودة في الأمور الكبيرة. والعكس أيضاً صحيح: فالأخطاء الصغيرة تصنع الكوارث، وقلّة الاهتمام بنظافة آنية صغيرة، أو أصابع اليد قد تؤدي إلى مرض خطير يهدد حياة الإنسان.

إن الطب الحديث يكشف عن أن تطور الأمراض إنما يأتي من أمور تافهة في النظرة الأولى، إلى أمراض مهلكة.

وفي العلاقات الاجتماعية أيضاً قد تؤدي أخطاء صغيرة إلى كوارث بين الناس..

فمشكلة الأخطاء الصغيرة، أنها لا تبقى صغيرة، فكم من جرائم كبيرة نشأت من مشاكل صغيرة؟ وكم من حروب أشعلتها تفاصيل عادية؟

لقد ذكر أحد القضاة، أنه تناول خلال أربعين عاماً أكثر من ألف ملف ترتبط بالاختلافات العائلية الكبيرة، وأنه لم يجد ملفاً واحداً كان سببه مشكلة كبيرة فعلاً.. فكلها بدأت بسبب أخطاء صغيرة من هذا الطرف أو ذاك. ولذلك أوصى رسول الله (ص) بقوله: «لا تحقّرن ذنباً ولا تصغرنه.. واجتنب الكبائر»[1].

وهكذا فإن من يظن أنه أكبر من أن يهتم بدقائق الأمور وتفاصيلها هو عادة شخص ضعيف بالنسبة إلى الأمور الخطيرة.

فإذا أردت النجاح فاعتن بكل ما تنتج عناية من يؤكد أن عمله هذا سيكون برهاناً على جدارته في حياته، واعمل وكأن أقل حركة، وأصغر كلمة، تنم عن «كلّ» شخصيتك.

أكّد عملياً، رغبتك في إتقان الأشياء الصغيرة فهي فعلاً تتحدث عنك. واجعل شعارك في العمل: «إن الله يحب إذا عمل أحدكم عملاً أن يتقنه».

ولا بدّ من أن يكون الإتقان شاملاً لكل أجزاء العمل، لأنّ جزءاً غير متقن قد يؤدي إلى انهيار العمل كلّه. فكما أنّ السلسلة تعتمد على أضعف

---

(1) من وصية رسول الله (ص) المعروفة لابن مسعود.

حلقاتها، كذلك فإنّ الأعمال الكبيرة تعتمد على أصغر الوحدات فيها. . إذ إن جزءاً واحداً لا تتقنه قد يفسد العمل بأكمله عليك. .

وفي الحقيقة فإن الدقة تسهِّل على الإنسان عمله، وتحد من هدر الطاقات، وتمنع الظروف الطارئة والتوقيتات غير المحترمة. .

*

ثانياً ـ تجنَّب التساهل، وابتعد عن التفريط.

لا شك في أن الدقة في الأمور تؤدي إلى الإتقان، والإتقان يؤدي إلى النجاح. بينما التساهل يؤدي إلى التفريط، والتفريط يؤدي إلى الفشل.

وفي الحقيقة، فإن التسامح في العلاقات الاجتماعية مطلوب، ولكنه في ممارسة العمل والنشاط ليس مطلوباً، لأنه قد يؤدي إلى الكارثة. .

فكم من مآسٍ في التاريخ كان سببها روح التسامح والتساهل لدى بعض المسؤولين؟

فمثلاً في حادثة «شرنوبل» التي انفجر فيها مفاعل نووي، فيما كان يسمى بالاتحاد السوفياتي، أدى تسامح بعض العمال في أداء واجبهم إلى مقتل آلاف من الناس. .

وكذلك الأمر في حوادث الحريق التي تؤدي إلى موت الكثيرين بسبب تسامح أحدهم في رمي عقب سيجارته مثلاً. .

إن من يدرس حياة بعض الفاشلين، ممن يتمتع بمواهب كثيرة، ويفترض فيه بسببها أن يتبوأ مقاعد كبرى، يجد أن السبب هو روح التساهل والتفريط لديهم. .

وبالعكس فإن الجدية في العمل، والابتعاد عن التفريط، يؤدّيان إلى النجاح لدى من لا يملك الكثير من المواهب. .

فمن ينشد الرقي في الحياة لا بدّ من أن يتمتع بروح الجد حتى في مرحه، ولعبه. .

أترى كيف يتفوق الأطفال في الألعاب حينما يمارسونها بالدقة، والجدّية، بينما يخسرها الذين يؤدونها بروح التساهل والتفريط..

وإذا كان المرح واللعب يحتاجان إلى روح الجد لكي يتمتع بهما الإنسان، فكيف بالأعمال وأداء الواجبات؟

إن روح الجديّة، والابتعاد عن التساهل، أدّيا بديكارت إلى أن يصبح من المجدّدين في علم الرياضيات..

فلقد عُرف عنه أنه دقيق، ويهتم بالأمور التي تناط به، منذ كان صغيراً، حتى إن أباه وصفه بالفيلسوف الصغير.

وبالرغم من أنه لم يكن يوماً رياضياً محترفاً، فإن دقته في الأمور أدّت به إلى وضع أسس الهندسة التحليلية، بالإضافة إلى ما لديه من نظريات في مجال الفلسفة واللاهوت.

إنّ الحياة لا تحتمل التساهل والتفريط.. ولا شك في أن كل تساهل يقابله فشل بقدره..

وهذا ما حدث للصحفي «جول هيديمان» فقد أرسلته صحيفة «لي مارتان» الفرنسية قبل الحرب العالمية الأولى إلى برلين حتى يكون مراسلاً لها لدراسة إمكانية قيام الحرب. كان هذا الصحفي مشهوراً جداً، وعرف عنه أنه أسرع رجال الصحافة إلى معرفة أنباء الحرب، فقد كان أول صحفي في العالم أبرق إلى جريدته بخبر قيام الحرب بين روسيا واليابان في عام 1904م كما أبرق إلى «لي مارتان» أيضاً بالنص الكامل لمعاهدة الصلح بين البلدين عند انتهاء الحرب عام 1905، وقبل أن يوقع الممثلون الرسميون للدولتين على المعاهدة بإمضاءاتهم. لذلك كان اعتماد بلاده عليه كبيراً لمعرفة ما إذا كانت الحرب ستقوم (الحرب العالمية الأولى) ولكنه في برلين لم يتحقق تماماً من أقوال السياسيين والدبلوماسيين في تلك العاصمة فزود صحيفته عن غير علم بأخبار مغلوطة.

فدبت روح الفتور في الشباب، فقل إقبالهم على مراكز التعبئة، اعتماداً

منهم على البرقيات المطمئنة التي تنشرها «لي مارتان» الصحيفة الفرنسية الكبرى، وأخذ الشباب يرددون نغمة جديدة، هي أنه لا ضرورة لتطوعهم في الجيش ما دامت الحرب لن تقوم. . . وحتى الصحف الفرنسية الأخرى التي كانت تجزم بأن الحرب تقترب خشيت أن يكون «هيديمان» على علم ببواطن الأمور فأخذت تغيّر وتبدل في برقيات مراسليها وتكرر ما تقوله «لي مارتان». وفي دوائر وزارة الخارجية الفرنسية كان الأمل يزداد يوماً بعد يوم في استقرار السلم لأن رسائل السفير الفرنسي كانت تؤيد دوماً برقيات «هيديمان» ولاح للحكومة أن سفيرها ينقل إليها بالفعل حقيقة الموقف، لا آراءه الخاصة، ما دامت هذه الحقيقة تظهر كل يوم في صدر «لي مارتان».

وأُعلنت الحرب، وتحركت الجيوش الألمانية غازية، قبل أن تعلن ألمانيا رسمياً دخولها الحرب وعرف «جول هيديمان» الخطأ الذي وقع فيه، حيث فوجئت بلاده، وتكبدت خسائر فادحة بالأرواح في المعارك الأولى.

لقد أخطأ هذا الصحفي، فسبَّب كارثة لبلاده. . . أخطأ لأنه اكتفى بمراقبة الظواهر، وغابت عنه البواطن أو أنه خُدع وانهار، وهبط هذا الصحفي إلى الحضيض بعد أن سبّب ألماً شديداً لنفسه وكارثة لبلاده.

وهكذا فإن التساهل في الدقة يؤدي إلى الفشل، بينما الدقة تؤدي إلى النجاح. فالدقة في إصدار أحكامنا هي الأساس في الثقة بنا. إن إصدار الأحكام السريعة دون دراسة وتمحيص ودون معرفة الأحداث المسببة والفاعلة تسبب إعطاء نتائج مغلوطة وخاطئة.

ثالثاً ـ كرّر العمل حتى تتقنه.

ليس من العيب التمرين الشاق قبل العمل، إنما العيب أن لا يكون هنالك مثل هذا التمرين. .

كما ليس من العيب تكرار العمل من أجل إتقانه، بل العيب أن لا يكون هنالك أي إتقان. .

إن التدريب المستمر يعطي الخبرة، ويمنح الثقة، وهو من أسباب النجاح، فإجادة الإعداد هي الطابع المميّز للرجل الناجح. .

لقد قال أبراهام لينكولن ـ الرئيس الأمريكي الأسبق: «عندما أتأهب لمناقشة رجل فإنني أقضي ثلث وقتي في التفكير بنفسي وبما سأقوله، وثلثي الوقت الباقيين في التفكير به وبما سيقوله».

ولقد وقف صحفي على باب خلفي لأحد المسارح ذات ليلة ليقابل جون باريمون بعد أن مثّل دور هملت ست وخمسين ليلة. وانتظر الصحفي ساعة ونصف حتى انتهت البروفة وعندما ظهر الممثل الكبير أخيراً قال الصحفي: يدهشني يا مستر باريمون أن تكون في حاجة إلى التدريب بعد أن مثلت دور هملت ست وخمسين ليلة حتى أصبحت أعظم من مثّل دور هملت في جميع العصور، وأصبحت بحق عبقري المسرح!

وهنا ضحك باريمون وقال «اسمع أتريد أن تعرف الحقيقة؟ لقد قضيت كل يوم تسع ساعات على مدى خمسة شهور في قراءة ودراسة وتمثيل ذلك الدور. لقد ظننت أنني لم ألمّ به، لقد فكرت عدة مرّات في التنحي عن أدائه، وخطر ببالي أني أخطأت إذا احترفت التمثيل. نعم منذ عام مضى أردت أن أهجر المسرح والآن يسمونني عبقرياً أليس هذا عجيباً؟!!».

يقول أحد الكُتّاب: «إن الحرفة تمد صاحبها دائماً بعنصرين: عنصر الثقة وعنصر البراعة، فصانع السقوف مثلاً يقف على الجسر الخشبي الضيق، ويمشي فوقه كما لو كان يمشي على الأرض الصلبة، حتى لتحس أن التجربة علّمته أين يضع قدمه، وعرّفته بكل ما يشده إلى نفسه ووثوقه بها في هذه الحالات، والثقة بالنفس وليدة التكرار الدائم لعمل ناجح يوفق دفعة واحدة، وبحركة واحدة».

لنفترض أنك تريد أن تصبح خطيباً مفوهاً، أترى يمكن أن تفعل ذلك من دون أن تقوم بتدريب يومي، وتكرار ذلك؟

لقد قال أحد الخطباء المرموقين، إنه لا يزال يتدرب على خطاباته ست ساعات كل يوم، بالرغم من أنه يستطيع التحدث بلباقة من دون حاجة إلى إعداد مسبق.

وكذلك الأمر بالنسبة إلى المؤلف..

إن الكاتبة الأمريكية «مارغريت ميتشل» مؤلفة كتاب «ذهب مع الريح» كتبت الفصل الأول من كتابها سبعين مرة، قبل أن تستقر على صيغته النهائية..

وكما في الخطابة، والكتابة، كذلك في كل مجالات الحياة.

فالذي ينشد النجاح لا بدّ من أن يصبح بارعاً في مهنته، ولا براعة من غير إتقان، ولا إتقان من غير تكرار وتدريب..

أتعرف أن العمل في الأفلام الناجحة قد يستغرق أكثر من عام، وأن المشهد الواحد، قد يتمّ التدريب عليه عشرات المرات، وأنّ مدة دقيقتين يستغرقهما التصوير في اليوم الواحد يعتبر رقماً ممتازاً في الإنجاز، لكثرة ما يحتاج إليه المشهد من التدريب والتكرار؟

رابعاً ـ زد من معلوماتك حول عملك.

لا يستغني أحد مهما بلغ إنتاجه من الجودة والإتقان عن التعلّم. فالعلم يزيد من الفهم كما يزيد من الوعي، ويجعل الإنتاج أفضل.

إن أحد أسباب النجاح الياباني يكمن في أن العمال اليابانيين لا يعتبرون أنفسهم ـ مهما بلغوا من العمر أو من النجاح ـ بغنىً عن التعلم.

وكذلك تفعل كل الشركات والمصانع الناجحة في العالم، فهم ينتجون ويتعلمون المزيد.

تعلّم أن تستشير

- المشورة قوة عظمى، استفد منها دائماً، وقدّمها للآخرين إذا طلبوا منك ذلك، واحصل عليها منهم كلما هممت بالقيام بأي عمل.

- الاستعانة بعقول الآخرين، أهم ألف مرة من الاستعانة بعضلاتهم.

- لا مجال لتقوية الذكاء والعقل إلاّ عبر تلقيحهما بعقول الآخرين وذكائهم.

- العقل موزّع على الناس بالتساوي، ومن استطاع أن يأخذ من كل واحد منهم قسطاً صغيراً منه، يكن قد حصل على أكبر الحصص.

«هيرمان» الذي عمّت شهرته العالم كخبير للدراسات المستقبلية ترك 14 كتاباً مهماً، وآلاف المقالات، وكثيراً من المحاضرات التي كان لها الأثر العميق في التفكير العالمي حول قضايا هامة كالحرب والسلام، والنظام الديموقراطي، والغنى والفقر. .

وقد تجاوزت علامات ذكائه المائتين، في حين أنّ المعدل هو مائة فقط. .

ترى من أين اكتسب قوة الملاحظة هذه؟

وكيف تجاوزت نسبة ذكائه المائتين؟

في الحقيقة أن الرجل ـ كغيره من الناجحين ـ كان يمتلك صفة واحدة سيطرت على طريقة عمله: وهي صفة المشورة، فقد اكتشف قوة المشورة في حداثة سنّه، عندما كان صبياً يعمل في محل للأغذية تملكه عمته في مدينة لوس أنجلس. فبعد دراسته طلبات الزبائن وتحليلها طوال أسبوع واجه عمته بخطة للتوفير عبر إنتاج الأكياس ذات الأحجام الملائمة. لكن العمة فتحت أنظار هيرمان على «العنصر البشري» إذ قالت له: «إن الزبائن كلهم يفضلون الأكياس الكبيرة لوضع المهملات فيها لاحقاً».

واستمد هيرمان من بدايته المتواضعة حكمة ثمينة. فمهما ارتأت العقول العظيمة وخططت، يَبْقَى أن الحقيقة تنبع من أحلام الناس وأفعالها، أولئك الناس الذين يجهدون في البحث عن وظائف أو في قيادة الحافلات أو في الذهاب إلى الحفلات الرياضية أو في تأمين المصاريف الجامعية لأولادهم.

واعتاد هيرمان أن يحمل هموم عمله حيثما ذهب. وكان يستشير حول أفكاره كل الناس: الحلاّق والحاجب وسائق سيارة الأجرة وجاره في مقعد الطائرة. وذلك أعطاه ثماراً طيبة. ويقول توماس بيبر الذي رافق هيرمان وقتاً طويلاً: «كان وهو في طريقه إلى اجتماع مع مدير شركة كبيرة طلب رأيه حول أمر ما، يعرض مقاطع من دراسته على عامل المصعد قبل أن يصل إلى مكتب المدير ليعرف رأيه».

وأمضى هيرمان أكثر من مئتي يوم في السنة مسافراً. وكان من يراه في المطارات أو أروقة الفنادق وهو لابس قميصاً أبيض ذا كمين قصيرين وقد علق بجيبه الأقلام، حاملاً آلة تسجيل بيده وقد علّق سماعات بأذنيه وهو يسحب وراءه حمالة عليها نحو 15 حقيبة، يحسبه من البدو الرحّل.

أما تلك الحقائب فكانت تحوي كل شيء ما عدا الملابس أحياناً، إذ كثيراً ما كان ينسى حقيبة الثياب التي أعدّتها له زوجته. والحق أن حقائبه كانت «مكتبة نقالة».

وهكذا فإنه اكتسب قوته من استشارة الأحياء، والأموات (عبر مطالعة كتبهم) معاً. وكان يعتقد بضرورة إعطاء مشورة مجانية للجميع.. حتى عرف عنه كمستشار مجاني لدى معارفه. كما أنه كان يعتقد أن من الضروري أن نشرح للناس كل ما يرتبط بمصيرهم بما في ذلك مثلاً قضايا الحرب النووية..

ولذلك فإنه فاجأ الرأي العام بكتابه «حول الحرب الحرارية النووية»، وذلك عام 1960، وقدّر نتائج القنابل القوية والغبار الذري المتساقط منها، إضافة إلى إمكانات الدفاع في وجه هذه الأسلحة. وبسّط الكثير من المفاهيم العسكرية والحربية ليجعلها في متناول الجميع. وتجرّأ على القول إن الجنس البشري يستطيع أن يخرج صامداً من هذه الحروب.

وأثار الكتاب عاصفة نقد قوية. وكان أهل الرأي والعلم يخشون الخوض في أي كلام على الحرب النووية. أما رد فعل هيرمان فكان إصدار كتاب آخر

حول هذه الحرب بعنوان «التفكير في ما يتجاوز الفكر». وكانت حجته بسيطة وهي: «بما أن الأسلحة النووية ابتُكرت ولا يمكن إعادتها إلى ما قبل الابتكار، فلا بدّ لنا من محاولة فهم كل ما ينطوي عليه وجودها». ويعود إلى هيرمان ابتكار اللغة والمفاهيم التي سادت محادثات الحد من التسلح بين الاتحاد السوفييتي السابق والولايات المتحدة، كما أنه مؤسس معهد هدسون الذي يعتبر من أكثر المعاهد خصوبة وعطاء.

إنّنا في الحقيقة لو راجعنا القرآن الكريم، أو درسنا حياة الأنبياء ـ ومنهم خاتمهم (ص) ـ فإننا نجد التأكيد النظري، والعملي على أهمية المشورة، فربنا تعالى يأمر نبيه قائلاً: **﴿وشاورهم في الأمر﴾** ويقول: **﴿وأمرهم شورى بينهم﴾**.

أما الأحاديث التي تأمر بالمشورة فهي أكثر من أن تحصى..

يقول الرسول الأعظم (ص): «ما عطب من استشار».

ويقول الإمام عليّ (ع): «من شاور الرجال شاركهم في عقولهم».

حقاً إن المشورة قوة عظمى..

الفهرست

فكّر بالنجاح واعمل كأنه يستحيل عليك الفشل 7
قلّد الناجحين 29
ابدأ بالممكن. . يستسلم لك المستحيل 41
تعلّم فن التأثير على الناس 55
أنشد النجاح الطويل 73
واجه ضغوط العمل بالحكمة 81
توقّع المعجزات 89
استخدم فن الارتجال 103
كن مرناً 113
حاسب نفسك 127
اهتم بجودة العمل 133
تعلّم أن تستشير 151